



HHL

LEIPZIG
GRADUATE SCHOOL
OF MANAGEMENT

Dissertation

Vertrauen und Globale Chartas

Eine Sicht der ökonomischen Ethik

Anne Burkhardt

E-Mail: anne.aufhaus@hhl.de

Abstract:

Der Prozess der Globalisierung hat zu einem enormen Anstieg globaler wirtschaftlicher Interdependenzen und entsprechender Interaktionsmöglichkeiten geführt. Gleichzeitig ist die globale Rahmenordnung als defizitär zu charakterisieren und es stellt sich die Frage nach der Vertrauensbasis globaler wirtschaftlicher Zusammenarbeit.

Vor diesem Hintergrund untersucht die vorliegende Dissertation den Beitrag Globaler Chartas zur Stabilisierung des Vertrauensverhältnisses von (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen.

Die Forschungsarbeit verfolgt hierbei zwei Ziele: Erstens die systematische Verortung des Konzepts Vertrauen im Drei-Ebenen-Paradigma der ökonomischen Ethik sowie zweitens die Entwicklung einer Heuristik zur Gestaltung bzw. Weiterentwicklung Globaler Chartas in der Praxis. Die entwickelte Heuristik wird anhand von drei Globalen Chartas beispielhaft illustriert. Zu diesen zählen der UN Global Compact, das Manifest Globales Wirtschaftsethos sowie die Caux Round Table Prinzipien.



Vertrauen und Globale Chartas

Eine Sicht der ökonomischen Ethik

Dissertation zur Erlangung des

***Doktorgrades der Wirtschaftswissenschaften
(Dr. rer. oec.)***

an der

HHL Leipzig Graduate School of Management

vorgelegt von

Anne Burkhardt (geb. Aufhaus)

Leipzig, am 02. April 2015

Erstgutachter:

Prof. Dr. Andreas Suchanek

HHL Leipzig Graduate School of Management

Dr. Werner Jackstädt-Lehrstuhl für Wirtschafts- und Unternehmensethik

Zweitgutachter:

Prof. Dr. Joachim Wiemeyer

Ruhr-Universität Bochum

Lehrstuhl für christliche Gesellschaftslehre

INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS	II
ABBILDUNGEN	VI
ABKÜRZUNGEN.....	VII
1 Einleitung.....	1
1.1 Problemexposition	1
1.2 Theoretischer Zugriff	9
1.3 Zielsetzung und Vorgehensweise	11
2 Grundlegende Axiome der ökonomischen Ethik.....	16
2.1 Der Grundkonflikt zwischen Gewinn und Moral	17
2.2 Die erweiterte Goldene Regel.....	22
2.3 Unternehmensverantwortung aus Sicht der ökonomischen Ethik.....	26
3 Vertrauen als Grundlage gelingender Kooperation	30
3.1 Der Vertrauensprozess.....	30
3.1.1 Vertrauen des Vertrauensgebers.....	32
3.1.1.1 Spezifisches Vertrauen.....	32
3.1.1.2 Generalisiertes Vertrauen.....	36
3.1.2 Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers	39

3.1.3	Von Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen zu Kooperation	44
3.2	Vertrauen im Drei-Ebenen-Paradigma	50
3.2.1	Akteure im Drei-Ebenen-Paradigma	51
3.2.2	Das Drei-Ebenen-Paradigma.....	53
3.2.2.1	Spielzüge.....	55
3.2.2.2	Spielregeln.....	69
3.2.2.3	Spielverständnis	75
3.2.2.3.1	Begriffsbestimmung.....	75
3.2.2.3.2	Funktionen.....	81
3.2.3	Relevante Inkonsistenzen.....	86
3.3	Investitionsheuristik	89
3.4	Synopsis.....	93
4	Globale Chartas als Investition in den Faktor Vertrauen	96
4.1	Begriffsbestimmung „Globale Chartas“ als Initiativen der Global Governance	97
4.2	Bedingungen der Globalität	100
4.2.1	Moderne Strukturbedingungen von Interaktionen	103
4.2.2	Defizitäre globale Rahmenordnung	107
4.2.3	Globaler (Werte-, Normen- und Motivations-) Pluralismus.....	111

4.3	Ansatzpunkte Globaler Chartas im Vertrauensprozess	114
4.3.1	Globale Chartas als (Meta-) Signal auf Spielzugebene?	115
4.3.2	Globale Chartas als Institution auf Spielregelebene?	126
4.3.3	Globale Chartas als Investition in ein gemeinsames Spielverständnis?.....	132
4.4	Heuristik zur Gestaltung Globaler Chartas	144
4.5	Synopsis	147
5	Illustration der Heuristik	149
5.1	Der United Nations Global Compact.....	151
5.1.1	Zum Bekanntheitsgrad des UNGC.....	154
5.1.2	Zum Selbstverständnis des UNGC	157
5.1.3	Zur Sicherstellung der Glaubwürdigkeit des UNGC	160
5.1.4	Zum Angebot an belastbaren Orientierungspunkten des UNGC ...	166
5.1.5	Zur Ermöglichung der lokalen Interpretation der UNGC Prinzipien	170
5.2	Das Manifest Globales Wirtschaftsethos	173
5.2.1	Zum Bekanntheitsgrad des Manifest Globales Wirtschaftsethos ...	177
5.2.2	Zum Selbstverständnis des Manifest Globales Wirtschaftsethos...	178
5.2.3	Zur Sicherstellung der Glaubwürdigkeit des Manifest Globales Wirtschaftsethos	180

5.2.4	Zum Angebot an belastbaren Orientierungspunkten des Manifest Globales Wirtschaftsethos	181
5.2.5	Zur Ermöglichung der lokalen Interpretation des Manifest Globales Wirtschaftsethos	185
5.3	Die Caux Round Table Prinzipien für verantwortungsvolle Unternehmen.....	186
5.3.1	Zum Bekanntheitsgrad der Caux Round Table Prinzipien	189
5.3.2	Zum Selbstverständnis der Caux Round Table Prinzipien.....	190
5.3.3	Zur Sicherstellung der Glaubwürdigkeit der Caux Round Table Prinzipien	192
5.3.4	Zum Angebot an belastbaren Orientierungspunkten der Caux Round Table Prinzipien	192
5.3.5	Zur Ermöglichung der lokalen Interpretation der Caux Round Table Prinzipien	195
5.4	Synopsis.....	196
6	Schlussbemerkung.....	201
LITERATURVERZEICHNIS.....		IX
VERSICHERUNG AN EIDES STATT.....		XLIV

ABBILDUNGEN

Abbildung 1: Der praktische Syllogismus.....	24
Abbildung 2: Der Zusammenhang empirischer (Handlungs-) Bedingungen und Handlungsfolgen	26
Abbildung 3: Der Vertrauensprozess	48
Abbildung 4: Das Drei-Ebenen-Paradigma	54
Abbildung 5: Das klassische Vertrauensspiel	56
Abbildung 6: Das erweiterte Vertrauensspiel.	59
Abbildung 7: Das Gefangenendilemma	66
Abbildung 8: Der praktische Syllogismus auf Spielverständnisebene angewandt auf das Vertrauensverhältnis zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen.....	135
Abbildung 9: Zusammenfassung der Illustration der heuristischen Hinweise	197

ABKÜRZUNGEN

AA	Anne Aufhaus
Anm.	Anmerkung
BRIC	Brasilien, Russland, Indien, China
bspw.	beispielsweise
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
Ceres	Investors and Environmentalists for Sustainable Prosperity (früher: Coalition for Environmentally Responsible Economies)
COP	Communication on Progress
CRT	Caux Round Table
CSR	Corporate Social Responsibility
d.h.	das heißt
ebd.	ebenda
et al.	et alii, und andere
FSC	Forest Stewardship Council
ggf.	gegebenenfalls
GRI	Global Reporting Initiative
Hg.	Herausgeber
H.i.O.	Hervorhebung im Original
H.v.m.	Hervorhebung von mir
ILO	International Labour Organization
insb.	insbesondere
ISO	International Organization for Standardization
IWF	International Monetary Fund
MoU	Memorandum of Understanding
MSC	Marine Stewardship Council
NGO	Non governmental organization
o.D.	ohne Datum
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development

o.g.	oben genannt
S.	Seite
s.	siehe
s.o.	siehe oben
SAI	Social Accountability International
UN	United Nations
UNDP	United Nations Development Programme
UNEP	United Nations Environment Programme
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
UNGC	United Nations Global Compact
UNICEF	United Nations International Children's Emergency Fund
UNODC	United Nations Office on Drugs and Crime
u.U.	unter Umständen
u.v.m.	und vieles mehr
v.a.	vor allem
VG	Vertrauensgeber
vgl.	vergleiche
VN	Vertrauensnehmer
WEIT	Weltethos-Institut
WTO	World Trade Organization
z.B.	zum Beispiel

1 Einleitung

“[T]rust is the very fabric which holds our society together”
(Caldwell und Clapham 2003, S. 350).

Skandale und globale Krisen der Vergangenheit haben das Vertrauensverhältnis zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und international oder global agierenden Unternehmen beeinträchtigt. Vor diesem Hintergrund geht die vorliegende Dissertation der Frage nach, welchen Beitrag Globale Chartas wie der UN Global Compact (UNGC), das Manifest Globales Wirtschaftsethos oder die Caux Round Table Prinzipien sinnvollerweise zur Stärkung dieses Vertrauensverhältnisses leisten können.

Abschnitt 1.1 detailliert diese Fragestellung im Rahmen einer Problemexposition. Die methodische Weichenstellung zur Bearbeitung der Fragestellung wird in Abschnitt 1.2 dargestellt, während Abschnitt 1.3 die Zielsetzung der Dissertation verdeutlicht und die Vorgehensweise skizziert.

1.1 Problemexposition

Weltweit interagieren (Welt-) Gesellschaftsmitglieder mit transnationalen Unternehmen in ihren Rollen als Arbeitnehmer, Kunden, Investoren, Bürger, Politiker, Journalisten, NGO-Vertreter etc. Vertrauen als Fundament der Gesellschaft spielt in all diesen Kooperationen eine elementare Rolle: So vertrauen Arbeitnehmer bspw. darauf, dass Unternehmen ihre Arbeitskraft nicht ausnutzen, Konsumenten darauf, dass die angebotenen Produkte nicht gesundheitsschädigend sind und Bürger darauf, dass Unternehmen die Menschenrechte einhalten u.v.m.¹. Gesellschaftliches Vertrauen ist somit

¹ In diesem Zusammenhang sei auf die Stakeholdertheorie verwiesen, die die Beziehungen zwischen Unternehmen und all ihren Anspruchsgruppen in den Mittelpunkt ihrer Analyse stellt.

Grundvoraussetzung für die unternehmerische Wertschöpfung und damit für die optimale Versorgung der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder mit Gütern und Dienstleistungen (Suchanek 2012). Fehlt Vertrauen, droht Unternehmen im schlimmsten Fall der Entzug der gesellschaftlichen Akzeptanz, anders: der gesellschaftlichen Legitimität. In der Folge steht die unternehmerische “(social) licence to operate“ auf dem Spiel (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 64)².

Baier (2001) bemerkt in diesem Zusammenhang: „[W]ir nehmen es [Vertrauen, AA] wahr wie die Luft, nämlich erst dann wenn es knapp wird oder verschmutzt ist“ (S. 42). Weltweit wurde das Vertrauen der Gesellschaftsmitglieder in Unternehmen in den letzten zwei Jahrzehnten nachhaltig beeinträchtigt³. Eine Studie des World Economic Forum (2005)⁴ “paints an alarming picture of declining levels of trust”. Insbesondere global agierende Unternehmen zeigen hier die niedrigsten Umfragewerte seit Beginn der Befragungen in 2001 (ebd.). Das Edelman Trust Barometer verzeichnet für Unternehmen 2012 einen weltweiten Vertrauensrückgang ähnlich dem Einbruch 2009 (Edelman 2012a)⁵.

Siehe einführend Freeman 1984/2010, Freeman 2004, weiterhin Donaldson und Preston 1995, Parmar et al. 2010. Für einen Zusammenhang zwischen Ethik bzw. Unternehmensverantwortung und der Stakeholdertheorie siehe etwa Beschoner und Brink 2004, Brown und Forster 2013, Carroll und Buchholtz 2012, Harrison et al. 2010, Weiss 1994.

² Für weitere wissenschaftliche Auseinandersetzungen mit der unternehmerischen “(social) licence to operate“ siehe Gunningham et al. 2004; Lin-Hi 2009, S. 87ff.; Suchman 1995; Wilburn und Wilburn 2011.

³ Entsprechend stand das jährliche Treffen des World Economic Forum bereits 2003 unter dem Motto “Building Trust“ und es ist nicht verwunderlich, dass auch die (wirtschafts-) wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Faktor Vertrauen in diesem Zeitraum an Intensität gewonnen hat, vgl. hierzu Gilbert 2007, Schoorman et al. 2007. Vgl. auch folgende Autoren, die das Thema Vertrauen aus unterschiedlichsten Perspektiven beleuchten: Bacharach und Gambetta 2001, Baier 2001, Beckert 2002, Ben-Ner und Putterman 2009, Berg et al. 1995, Brenkert 1998, Caldwell und Clapham 2003, Caldwell und Hansen 2010, Chan 2006, Clark und Payne 1997, Clases und Wehner 2005, Colquitt et al. 2007, Das und Bing-Sheng 1998, Dasgupta 2000, Fischer und Reuber 2007, Fukuyama 1995, Gambetta 2000, Greenwood und Buren III 2010, Hardin 1996, Johnson und Mislin 2011, Jones 1996, Lagerspetz 1998, Lahno 2001, Lane und Bachmann 1996, Lewicki et al. 1998, Mayer et al. 1995, McEvily et al. 2003, Misztal 1996, Rotter 1967, Suchanek 2012, Welp 2008, White et al. 2003, Ziegler 1998 u.v.m..

⁴ Die Studie wurde von dem Marktforschungsinstitut GlobeScan durchgeführt. Befragt wurden über 20.000 Bürger in 20 Ländern bzgl. ihres Niveaus an Vertrauen gegenüber Unternehmen, Regierungen und NGOs. Global tätige Unternehmen schnitten hierbei am schlechtesten ab (World Economic Forum 2005).

⁵ Das Edelman Trust Barometer 2012 befragte über 25.000 Bürger in 25 Ländern in einer 20-minütigen Online-Umfrage (Edelman 2012b). Demnach mussten Unternehmen von 2011 auf 2012 einen weltweiten Vertrauensrückgang von 53% auf 47% hinnehmen (Edelman 2012a). Diese

Gründe für diese Entwicklungen sind prominente Unternehmensskandale, die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise mit ihren Auswirkungen auf die Realwirtschaft (Parmar et al. 2010, S. 404) sowie zuletzt die Eurokrise. Bilanzfälschung (Enron 2001, Parmalat 2003), Korruption (Siemens 2006), Diebstahl (Tyco 2002), Börsenunregelmäßigkeiten (WorldCom 2002) sowie kontinuierliche Vorwürfe der Arbeits- und Menschenrechtsverletzungen bzw. Umweltschädigungen (Nike, Adidas, Kik, Chiquita, Lidl, Royal Dutch Shell) haben den Eindruck forciert, dass - überspitzt formuliert - moralische Aspekte für Unternehmen in ihrer Gier nach Gewinn bedeutungslos bleiben. Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise sowie zuletzt die Eurokrise haben das Vertrauen der Gesellschaftsmitglieder in Unternehmen weiter unterminiert. Zusätzlich führten diese Entwicklungen deutlich vor Augen, dass Skandale und Krisen durch die weltweit engmaschig vernetzten Unternehmen *globale* Konsequenzen nach sich ziehen.

Dieses Faktum der Globalität⁶ ist gleichzusetzen mit einer Entgrenzung von Erfahrungs- und Handlungsräumen (Beck 1997; Pöferl 2010, S. 144). Ermöglicht haben dies technische Neuerungen, die neue Dimensionen geographischer und sozialer Mobilität erlauben. Die Konsequenz ist eine massive Ausweitung individueller Handlungs- und damit Kooperationsmöglichkeiten⁷, die für Unternehmen in erster Linie die Möglichkeit der „Schaffung weltumspannender Wertschöpfungsketten“ (Wieland 2008, S. 98) bedeutet. Die resultierenden globalen Interaktionsmöglichkeiten unterliegen gewissen Bedingungen der Globalität⁸. Neben modernen Strukturbedingungen⁹ und einem globalen (Werte-,

Entwicklung wurde vor allem durch Länder der Eurozone getrieben (Edelman 2012b, Edelman 2012a).

⁶ Die wissenschaftliche Diskussion um Globalisierung und Globalität wird seit den 1990er Jahren intensiv v.a. in den Sozialwissenschaften geführt. Siehe einführend etwa Beck 1997, Osterhammel und Petersson 2007, Rehbein und Schwengel 2008, Shaw 2000, Sirkin et al. 2008, Steger 1996, Stiglitz 2002, Stiglitz 2006, Wiemeyer 2000. Das Thema wird ausführlich in Abschnitt 4.2 behandelt.

⁷ Vgl. hierzu Scherer et al. 2009, S. 327; Suchanek 2001/2007, S. 26; Wieland 2008, S. 101.

⁸ Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 4.2.

⁹ Zu diesen gehören funktionale Differenzierung und Individualisierung. Siehe hierzu Abschnitt 4.2.1.

Normen- und Motivations-) Pluralismus¹⁰ ist hier die defizitäre globale Rahmenordnung¹¹ zu nennen:

Die zunehmend globalen Kooperationen haben zu einer abnehmenden regulativen Kraft von Nationalstaaten geführt. Eine globale Rahmenordnung hingegen existiert erst in ihren Anfängen und ist entsprechend als defizitär zu charakterisieren (Homann 2005, S. 8; Scherer et al. 2009). Die Folgen sind sogenannte "regulatory gaps" (Hemphill und Lillevik 2011, S. 215), die Handlungsspielräume auf globaler Ebene eröffnen, die der unternehmerischen Gestaltung unterliegen. Den Unternehmen wird vorgeworfen, diese Handlungsspielräume zum eigenen Vorteil ohne Rücksicht auf Dritte auszunutzen. Die Folge sind oben genannte Skandale und Krisen, die Vertrauensverluste der Gesellschaftsmitglieder provozieren und das Eingehen von Kooperationen mit Unternehmen beeinträchtigen.

Die Abnahme gesellschaftlichen Vertrauens geht einher mit dem Ruf nach unternehmerischer Verantwortung^{12, 13}. Da internationale und globale Unternehmen im Gegensatz zu Nationalstaaten kontinuierlich an „grenzüberschreitender Macht und Einfluss gewinnen“ (Schoeneborn et al. 2011, S. 72), sollen sie - neben NGOs - dazu beitragen das Machtvakuum auf globaler Ebene zu füllen, d.h. die

¹⁰ Vgl. hierzu Abschnitt 4.2.3.

¹¹ Vgl. hierzu Abschnitt 4.2.2.

¹² Suchanek (2011) bemerkt hierzu: „Es ist kein Zufall, dass beide Phänomene zeitgleich beobachtbar sind“ (S. 55).

¹³ Auch diese Entwicklung spiegelt sich in der zunehmenden Intensität der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Thema Unternehmensverantwortung. Als erste (moderne) wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Thema Unternehmensverantwortung gilt die Monographie "Social Responsibilities of the Business Man" (Bowen 1953). Seit diesem Zeitpunkt hat die wissenschaftliche Diskussion kontinuierlich an Intensität gewonnen und ist mittlerweile „unüberschaubar“ (Suchanek 2010, S. 37) geworden. Für Überblicksarbeiten siehe etwa Carroll 1999 und Frederick 2006. Darüber hinaus vgl. pars pro toto folgende Autoren, die sich aus unterschiedlichsten Perspektiven mit der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen beschäftigen: Beckmann 2007, Beckmann et al. 2010, Braun 2010, Carroll 1998, Carroll und Buchholtz 2012, Donaldson und Dunfee 1999a, Heidbrink und Hirsch 2008, Homann und Blome-Drees 1992, Homann et al. 2005, Homann und Lütge 2005, Keim 1977, Kersting 2008, Küng 1996, Küpper 2011, Lin-Hi 2009, Lin-Hi und Suchanek 2011, Lütge 2002, Matten et al. 2003, Nidumolu et al. 2009, Pies und Koslowski 2011, Pierer et al. 2003, Porter und Kramer 2006, Porter und Kramer 2011, Prahalad und Hammond 2002, Rasche und Kell 2010b, Schäfers 2004, Scherer et al. 2006, Schneider und Schmidpeter 2012, Sethi 1975, Suchanek 2001/2007, Suchanek und von Broock 2011, Ulrich 2008, von Broock 2012, Waldkirch 2002, Weiss 1994, Westebbe und Logan 1995, Wieland 2001a, Wiemeyer 2013b.

regulativen Lücken verantwortungsvoll schließen¹⁴. (Welt-) Gesellschaftsmitglieder erwarten, „dass sie ihre Investitions- und Geschäftstätigkeit rund um den Erdball begleiten mit Anstrengungen auf dem Gebiet ökologischer und sozialer Standards, mit einem Engagement für Menschenrechte und zur Bekämpfung der Korruption“ (Wieland 2008, S. 107) u.v.m. Um diesen oft diffusen gesellschaftlichen (Vertrauens-) Erwartungen gerecht zu werden, engagieren sich Unternehmen in zahlreichen freiwilligen globalen regulativen Initiativen, die oftmals in Zusammenarbeit mit weiteren privaten und/oder staatlichen Akteuren entwickelt und implementiert werden¹⁵.

Ähnlich einer Regelhierarchie¹⁶ sind diese Global Governance¹⁷ Initiativen auf verschiedenen Ebenen zu denken¹⁸: *Berichterstattungsinitiativen*¹⁹ definieren konkrete Kennzahlen und Indikatoren zu ökonomischen, ökologischen, sozialen und Governance-Aspekten unternehmerischer Tätigkeit. Ziel ist die Schaffung von Vergleichbarkeit und Transparenz durch Standardisierung in der Nachhaltigkeitsberichterstattung der Unternehmen. *Zertifizierungssysteme*²⁰ setzen soziale und ökologische unternehmerische Standards für bestimmte Branchen und/oder Themengebiete. *Prinzipienbasierte Initiativen*, im Folgenden „Globale Chartas“, wie der UN Global Compact (UNGC), die Caux Round Table Prinzipien, das Globale Wirtschaftsethos oder die OECD Leitsätze für

¹⁴ Nicht-staatliche Akteure wie NGOs und Unternehmen sollen folglich originär staatliche Aufgaben übernehmen. Dieser Zusammenhang und seine Implikationen werden in der wissenschaftlichen Literatur aus verschiedenen Blickwinkeln diskutiert. Der Diskussion sind unterschiedliche Begrifflichkeiten zuzuordnen, dazu gehören z.B. „Global Governance“, „New Governance“, „Private Governance“ sowie „Ordnungsverantwortung“. Siehe pars pro toto Adam 2005, Becker et al. 2007, Beckmann und Pies 2008, Bütte 2010b, Homann 2005, Kennedy et al. 2001, Mayer und Gereffi 2010, Scherer et al. 2006, Schoeneborn et al. 2011, Pies und Sardison 2005, Pies und Koslowski 2011.

¹⁵ Für einen Überblick dieser Initiativen siehe etwa Waddock 2008 sowie Gilbert et al. 2011.

¹⁶ Unter einer Regelhierarchie wird die Rangordnung von Regeln verstanden (z.B.: Verfassung – Privatrecht – Vertrag). Zum Begriff der Regelhierarchie siehe Gerecke 1998, S. 197ff.; Homann und Suchanek 2000/2005, S. 110; Pies 1993, S. 186ff.

¹⁷ Zu dem Begriff Global Governance siehe Abschnitt 4.1.

¹⁸ Die folgende Kategorisierung erfolgt mit Gilbert et al. 2011.

¹⁹ Zu diesen gehört z.B. die Global Reporting Initiative (GRI). Siehe ausführlich Abschnitt 4.1.

²⁰ Zu diesen zählen bspw. das Forest Stewardship Council (FSC), das Marine Stewardship Council (MSC) und der themenfokussierte Standard SA8000. Siehe ausführlich Abschnitt 4.1.

multinationale Unternehmen²¹ definieren unabhängig von Branchen oder einzelnen Themen gemeinsame globale Werte als Prinzipien verantwortungsvollen Handelns.

Während Berichterstattungsinitiativen und Zertifizierungssysteme stark prozess- und umsetzungsorientiert ausgerichtet sind, setzen Globale Chartas auf einer höheren Ebene an. Analog zu einer Verfassung bilden sie einen weltweiten wertebasierten Grundkonsens ab und lassen sich so interpretieren als eine gebündelte Antwort auf die oben genannten gesellschaftlichen Erwartungen. Für (Welt-) Gesellschaftsmitglieder und transnationale Unternehmen stellen sie folglich einen gemeinsamen Bezugsrahmen für die Gestaltung globaler Handlungsspielräume dar. Erklärtes Ziel Globaler Chartas ist hierbei der (Wieder-) Aufbau bzw. die Stabilisierung des Vertrauensverhältnisses zwischen Gesellschaft und Unternehmen:

Bei seiner Rede vor dem World Economic Forum in Davos am 31. Januar 1999, die als Geburtsstunde des UNGC gilt, initiierte Kofi Annan "a global compact of shared values and principles, which will give a human face to the global market" (United Nations 01.02.1999, S. 1). Er begründete diesen Schritt wie folgt: "National markets are held together by shared values. In the face of economic transition and insecurity, people know that if the worst comes to the worst, they can rely on the expectation that certain minimum standards will prevail. But in the global market, *people do not yet have that confidence*. Until they do have it, the global economy will be fragile and vulnerable" (United Nations 01.02.1999, S. 4, H.v.m.)²². In ihrer Präambel werden die Caux Round Table Prinzipien wie folgt begründet: "*Trust and confidence* sustain free markets and ethical business practices provide the basis for such trust and confidence. But lapses in business integrity, whether among the few or the many, compromise such trust and hence the ability of business to serve humanity's needs [...]. Business therefore needs a *moral compass* in addition to its practical reliance on measures of profit and loss" (Caux Round Table 2010,

²¹ Siehe Kapitel 5 für eine ausführliche Beschreibung dieser Initiativen.

²² Vgl. zum Zusammenhang zwischen Vertrauensaufbau und dem UNGC auch Rasche und Kell 2010a, S. 10f.

H.v.m.). In der Einleitung der OECD Leitsätze für multinationale Unternehmen heißt es „[m]it den Leitsätzen soll gewährleistet werden, dass [...] die *Vertrauensbasis* zwischen den Unternehmen und dem Gastland gestärkt [wird]“ (OECD 2011, S. 15, H.v.m.).

Der (Wieder-) Aufbau bzw. die Stärkung von Vertrauen ist auch das primäre Anliegen der Unternehmen, die sich in Globalen Chartas engagieren. So geben 2011 etwa 77% die Steigerung von Vertrauen in ihr Unternehmen als wichtigsten Grund für ihr Engagement im UNGC an (United Nations Global Compact 2012)²³.

Allerdings erweist sich die Erfüllung der Prinzipien Globaler Chartas angesichts der Realitäten des Wirtschaftens anscheinend als schwieriges Unterfangen. Immer wieder kommt es zu Diskrepanzen zwischen Worten und unternehmerischen Taten: So löste Siemens 2006 bspw. trotz der Mitgliedschaft im Global Compact einen der größten Korruptionsskandale in der deutschen Geschichte aus²⁴. Novartis wurde 2010 in den USA trotz der Unterzeichnung des Globalen Wirtschaftsethos für die Diskriminierung von Frauen verurteilt²⁵. Diese Diskrepanzen führen zu enttäuschten gesellschaftlichen Erwartungen und unterminieren das Vertrauensverhältnis von Gesellschaftsmitgliedern und Unternehmen weiter. In diesen Fällen wirken Globale Chartas kontraintentional und verlieren ihre Glaubwürdigkeit.

An dieser Stelle möchte die vorliegende Dissertation ansetzen und der Bedeutung Globaler Chartas für das Vertrauensverhältnis zwischen (Welt-)

²³ Die Umfrage erfolgte im Rahmen des „Global Compact Annual Review“, eine jährlich stattfindende Befragung der Teilnehmer des UNGC bzgl. der Implementierung der UNGC Prinzipien. 2011 nahmen 1.325 Unternehmen aus über 100 Ländern an der Umfrage teil (United Nations Global Compact 2012). Das Ergebnis wird in der „CEO Study 2010“ der Unternehmensberatung Accenture in Zusammenarbeit mit dem UN Global Compact bestätigt. In einer online-Umfrage antworteten 72% der befragten 766 CEOs von UNGC Mitgliedsunternehmen auf die Frage „Which factors have driven you, as a CEO, to take action on sustainability issues?“ mit „Brand, trust and reputation“ (Lacy et al. 2010, S. 20).

²⁴ Dagegen heißt es z.B. im 10. Prinzip des Global Compact: „Businesses should work against corruption in all its forms, including extortion and bribery“ (United Nations Global Compact o.D.g.)

²⁵ Dagegen heißt es z.B. im 11. Artikel des Globalen Wirtschaftsethos: „Die Diskriminierung von Menschen wegen ihres Geschlechts, ihrer Rasse, ihrer Nationalität oder ihres Glaubens ist unvereinbar mit den Prinzipien eines globalen Wirtschaftsethos“ (Stiftung Weltethos 2009).

Gesellschaftsmitgliedern und transnational agierenden Unternehmen nachgehen. Im Fokus stehen dabei folgende aufeinander aufbauende Forschungsfragen:

Wie gestaltet sich der Vertrauensprozess zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen?

Was sind die systematischen Ursachen für die Beeinträchtigung dieses Vertrauensprozesses?²⁶

An welcher Stelle des Prozesses könnten Globale Chartas sinnvollerweise einen Beitrag zur Stabilisierung des Vertrauensverhältnisses leisten?

Wie müssten Globale Chartas ausgestaltet sein, um angesichts der Realitäten des Wirtschaftens diesem Beitrag gerecht zu werden und konstraintentionale Wirkungen zu vermeiden?²⁷

Trotz der Signifikanz, die dem Ziel der Stärkung des gesellschaftlichen Vertrauens seitens der teilnehmenden Unternehmen und den Begründern der Chartas beigemessen wird, ist die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit diesem Themenkomplex äußerst begrenzt²⁸. Die Diskussion fokussiert stattdessen Aspekte wie z.B. die Rolle sowie die Vor- und Nachteile Globaler Chartas in globalen (New) Governance-Strukturen²⁹, die Umsetzung Globaler Chartas in

²⁶ Die Beantwortung beider Fragen erfolgt im dritten Kapitel. Die Fragen werden dort einführend wiederholt.

²⁷ Die Beantwortung beider Fragen erfolgt im vierten Kapitel. Die Fragen werden dort einführend wiederholt.

²⁸ Als Ausnahme sind Gilbert und Behnam (2013) zu nennen, die in ihrer Arbeit "Trust and the United Nations Global Compact: A Network Theory Perspective" das Thema Vertrauen in Zusammenhang mit dem UNGC thematisieren. Im Gegensatz zur Problemstellung der vorliegenden Dissertation untersuchen die Autoren allerdings nicht das Vertrauensverhältnis zwischen Gesellschaftsmitgliedern und dem UNGC, sondern das Verhältnis der Teilnehmer des UNGC untereinander (Gilbert und Behnam 2013).

²⁹ Vgl. pars pro toto Arevalo und Fallon 2008, Baccaro und Mele 2011, Brinkmann und Pies 2003, Deva 2006, Hemphill und Lillevik 2011, Hielscher et al. 2009, Pies 2003, Rasche und Gilbert 2012, Ruggie 2002, Scherer et al. 2006, Thérien und Pouliot 2006, Vogel 2010.

einzelnen Ländern bzw. Regionen³⁰, Branchen³¹ oder bzgl. einzelner Themenkomplexe³². Weiterhin existieren komparative Studien, die die Initiativen hinsichtlich verschiedener Aspekte miteinander vergleichen³³. Das Thema Vertrauen hingegen bildet einen blinden Fleck in der wissenschaftlichen Diskussion. Gilbert und Behnam (2013) bemerken: “[W]e believe that we have provided a solid starting point for further research on investigating the relation between trust and the UNGC. Interestingly and to the best of our knowledge, there has not yet been a single study on this topic” (S. 161). Die vorliegende Dissertation möchte einen Beitrag dazu leisten diese Lücke der wissenschaftlichen Diskussion zu schließen. Zur wissenschaftlichen Erforschung der oben genannten Forschungsfragen bietet die ökonomische Ethik einen angemessenen Reflexionsrahmen.

1.2 Theoretischer Zugriff

Zur theoretischen Reformulierung der praktischen Problemstellung greift die vorliegende Arbeit auf die interaktionsökonomisch geprägte ökonomische Ethik zurück. Ihre Grundzüge sollen an dieser Stelle einführend vorgestellt werden. Im Laufe der vorliegenden Arbeit werden diese in Bezug auf die Problemstellung detailliert und erweitert (siehe insbesondere Kapitel 2 sowie Abschnitt 3.2).

Die *Interaktionsökonomik*³⁴ versteht sich als Gesellschaftstheorie und analysiert wirtschaftliche, soziale oder politische Fragestellungen mit ökonomischer Methode. Sie begreift jedes gesellschaftliche Handeln in einem

³⁰ Vgl. pars pro toto Arevalo et al. 2013, Bernasek und Porter 1997, Perez-Batres et al. 2010, Chen und Bouvain 2009, Naeem und Welford 2009, Rieth 2003, Rieht et al. 2007, Rothlin 2010, Sharma und Tyagi 2010.

³¹ Vgl. pars pro toto Runhaar und Lafferty 2009, Ziegler 2007.

³² Vgl. pars pro toto Cetindamar und Husoy 2007, Kilgour 2007, Kilgour 2013, Labelle 2010, Leisinger et al. 2010, McCrudden 1999, Seppala 2009, Unruh 2010.

³³ Vgl. pars pro toto Carasco und Singh 2008, Cavanagh 2004.

³⁴ Für eine grundlegende Einführung in die Interaktionsökonomik siehe Homann und Suchanek 2000/2005. Vgl. auch Gerecke 1998; Suchanek 2004b, S. 3f. sowie Suchanek 2001/2007, S. 35ff. Ausgehend vom „ökonomischen Ansatz“ (Becker 1993) greift die Interaktionsökonomik im Wesentlichen auf zwei Theorien zurück. Zu diesen zählen die von von Neumann und Morgenstern (1944/2007) begründete Spieltheorie sowie die Neue Institutionenökonomik. Siehe hierzu einführend Buchanan 1975/2000, North 1990 und Williamson 1990.

Interaktionskontext. Im Zentrum der Analyse stehen Probleme und Chancen der „Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 47)³⁵. Interaktionen werden als Dilemmastrukturen abgebildet, die es durch geeignete formale oder informelle Institutionen zu lösen gilt. Die Interaktionspartner werden dabei als rationale, eigeninteressierte Akteure modelliert (Suchanek 2004b, S. 3)³⁶. Diese Vorgehensweise erlaubt die systematische Analyse der individuellen Anreizstrukturen sowie die Wirkung bestehender Institutionen innerhalb der Interaktion. Als übergeordnete Zielvorstellung gilt die Besserstellung aller Akteure durch die Generierung von Kooperationsgewinnen (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 50ff.).

Die *ökonomische Ethik*³⁷ baut auf diesen interaktionsökonomischen Grundsätzen auf und verortet in ihnen das Konzept Moral. Zur Illustration bedient sie sich dem so genannten „Drei-Ebenen-Paradigma“³⁸. In Bezug auf wirtschaftliche Interaktionen gilt: „Moral lässt sich nicht gegen die Funktionserfordernisse der modernen Wirtschaft zur Geltung bringen, sondern nur in ihnen und durch sie“ (Homann 2002e, S. 3). Zu diesen Erfordernissen, anders: zu diesen Bedingungen wirtschaftlicher Interaktionen, zählen u.a. Markt und Wettbewerb. Ihnen spricht die ökonomische Ethik aufgrund ihres effizienten Beitrags zur Verwirklichung der Solidarität aller Gesellschaftsmitglieder moralische

³⁵ Vgl. hierzu auch Rawls 1971/1999, S. 73f.; Rawls 1985, S. 241 und Suchanek 2001/2007, S. 37. Für weitere Ausführungen siehe Abschnitt 2.2.

³⁶ Es sei bereits an dieser Stelle auf die grundsätzliche Unterscheidung zwischen modelltheoretischen Annahmen und der erlebbaren Realität hingewiesen. Der homo oeconomicus wird in der vorliegenden Arbeit als Analyseinstrument verstanden, das es erlaubt die Anreizbedingungen in Interaktionsstrukturen systematisch herauszuarbeiten. Er stellt somit eine „pragmatische Reduktion“ (Suchanek 1994, S. 33ff.) dar und trifft keine Aussage über das tatsächliche, bedeutend komplexere Wesen der Menschen. Vgl. hierzu ausführlich Suchanek 1993 sowie Suchanek und Kerscher 2006.

³⁷ Für eine grundlegende Einführung in die ökonomische Ethik siehe Suchanek 2001/2007. Die ökonomische Ethik lässt sich der Konsensethik zuordnen (Suchanek 2001/2007, S. 38). Sie geht auf Homann zurück und wurde von Suchanek, Lin-Hi und von Broock bedeutend weiterentwickelt. Vgl. insbesondere Homann und Blome-Drees 1992, Lin-Hi 2009, Suchanek 2001/2007, von Broock 2012. Ein weiterer auf Homann zurückgehender ökonomischer Ansatz der Ethik ist die von Pies entwickelte „Ordonomik“. Vgl. hierzu Pies et al. 2007, Pies 2009.

³⁸ Vgl. hierzu grundlegend Lin-Hi und Suchanek 2011, Suchanek 2011 und von Broock 2012. Eine ausführliche Darstellung des Drei-Ebenen-Paradigmas in Bezug auf die vorliegende Problemstellung erfolgt in Abschnitt 3.2.

Qualität zu (Homann 2003, S. 42)³⁹. Gleichzeitig bietet die ökonomische Ethik Orientierung, wie Moral unter den o.g. Bedingungen zur Geltung gebracht werden kann (Homann und Blome-Drees 1992, S. 14)⁴⁰. Auf diese Weise sichert sie sich den Zugang zu den Realitäten des Wirtschaftens.

Die so verstandene interaktionsökonomisch begründete ökonomische Ethik definiert sich über die jeweilige wissenschaftliche Problemstellung⁴¹ und möchte einen Beitrag zur „*Erklärung zwecks Gestaltung*“ (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 25, H.i.O.) der sozialen Wirklichkeit leisten. Ausgehend vom Status quo verfolgt sie damit den Anspruch, praxisnahe Gestaltungsempfehlungen für gesellschaftlich relevante Fragestellungen zu generieren. Entsprechend erlaubt sie die Integration von positiver und normativer Analyse (Gerecke 1998, S. 291ff.; Homann und Suchanek 2000/2005, S. 25).

Im Rahmen der Problemstellung der vorliegenden Arbeit erlaubt dieser theoretische Zugriff die Modellierung der Vertrauensbeziehung zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen als Interaktion im Drei-Ebenen-Paradigma. Die so ermöglichte Analyse der Anreizbedingungen der Akteure erlaubt die Integration der Realitäten des Wirtschaftens und deckt Ursachen für die Beeinträchtigung des Vertrauensverhältnisses auf. Schließlich eröffnet die Integration von normativer und positiver Analyse die Möglichkeit, praxisbezogene Gestaltungsempfehlungen für Globale Chartas zu entwickeln.

1.3 Zielsetzung und Vorgehensweise

Zur Einordnung der Inhalte der vorliegenden Arbeit sei zunächst erwähnt: Mit dem Ziel Vertrauen zu stärken, möchten Globale Chartas einen weltweiten wertebasierten Grundkonsens abbilden und es wurde bereits konstatiert, dass ihr Charakter damit dem von Verfassungen nicht unähnlich ist⁴².

³⁹ Für eine ausführliche Darstellung dieser Thematik siehe Homann 2003 und Lütge 2002.

⁴⁰ Zu dieser Thematik siehe ausführlich Abschnitt 2.1.

⁴¹ Vgl. hierzu auch Friedman (1953): "Everything depends on the problem" (S. 36).

⁴² Vgl. Abschnitt 1.1.

Analog zu Verfassungen ist es Globalen Chartas u.a. inhärent, dass die in ihnen formulierten Werte, Normen und Prinzipien in dem von situativen Interessen geleiteten Alltag oft *wenig spürbar* sind. Kritische Stimmen verurteilen Werte, Normen und Prinzipien im Alltag nicht zuletzt aufgrund ihrer vermeintlichen Abstraktheit als gehaltlose Schlagworte oder aber als triviale Selbstverständlichkeit⁴³.

Dennoch werden Sinn und Bedeutsamkeit von Verfassungen im Allgemeinen nicht in Zweifel gezogen. Dies ist einerseits auf ihre politische Legitimation zurückzuführen, andererseits gilt: *“Ideas matter”* (Denzau und North 1994, S. 3, H.v.m.). Geteilte Ideen und Werte bieten Akteuren als Referenzpunkte (in sehr allgemeiner Art und Weise) Orientierung und besitzen so das Potential, den grundlegenden Rahmen zu definieren innerhalb dessen sich „der Alltag“ und damit auch die Interaktionen zwischen transnationalen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern abspielen. Mit Weber formuliert: „Interessen (materielle und ideelle), nicht: Ideen, beherrschen unmittelbar das Handeln der Menschen. Aber: die ‚Weltbilder‘, welche durch ‚Ideen‘ geschaffen wurden, haben sehr oft als Weichensteller die Bahnen bestimmt, in denen die Dynamik der Interessen das Handeln fortbewegte“ (Weber 1916/1988, S. 252).

Ohne auf eine umfassende Legitimation zurückgreifen zu können⁴⁴, stehen Globale Chartas vor der Herausforderung, Konsens über weltweit geteilte Werte, Normen und Prinzipien zu schaffen und diesen Konsens als „Weichensteller“ oder „Handlungsrahmen“ im Alltag der Akteure wirksam werden zu lassen. Damit haben sie das Potential gegenseitiges Vertrauen zwischen den Akteuren zu stärken.

Die vorliegende Arbeit vertieft diese Zusammenhänge und möchte einen Beitrag zur wissenschaftlichen Diskussion um das Thema Vertrauen und Globale

⁴³ Vgl. bspw. die Aufzählung kritischer Stimmen bei Suchanek und von Broock 2008, S. 19ff.

⁴⁴ Dies ist auf die bereits erwähnte defizitäre globale Rahmenordnung zurückzuführen.

Chartas leisten. Dabei verfolgt sie konkrete theoriefokussierte und praxisorientierte Ziele:

Die Dissertation möchte einen theoretischen Beitrag zur Weiterentwicklung der ökonomischen Ethik leisten, indem sie das Konzept Vertrauen systematisch im Drei-Ebenen-Paradigma verortet. Dabei soll die Bedeutung eines gemeinsamen (Spiel-) Verständnisses, verstanden als Ort der grundlegenden gemeinsamen Werte, Normen und Motivationen der Akteure⁴⁵, unterstrichen werden.

Das praktische Ziel der vorliegenden Arbeit besteht in der Entwicklung einer Heuristik zur Gestaltung Globaler Chartas im Hinblick auf ihren Beitrag zur Stabilisierung des Vertrauensverhältnisses zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und internationalen oder globalen Unternehmen. Die Heuristik kann in der Praxis als Anleitung für die Weiterentwicklung Globaler Chartas genutzt werden.

Um diese Ziele zu erreichen, widmet sich das *zweite Kapitel* zunächst dem methodischen Unterbau der vorliegenden Arbeit. Skizziert werden die grundlegenden Axiome der ökonomischen Ethik, die im weiteren Verlauf der Arbeit im Hinblick auf die Problemstellung aufgegriffen und konkretisiert werden. Es handelt sich dabei um den Grundkonflikt zwischen Gewinn und Moral, die erweiterte Goldene Regel⁴⁶ sowie um die Definition unternehmerischer Verantwortung aus Sicht der ökonomischen Ethik.

Das *dritte Kapitel* beantwortet die ersten beiden der in Abschnitt 1.1 formulierten Forschungsfragen und analysiert das Konzept Vertrauen. Zunächst wird Vertrauen für die vorliegende Arbeit definiert. Hierzu gehören sowohl das spezifische und generalisierte Vertrauen der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder als Vertrauensgeber als auch die Vertrauenswürdigkeit von transnationalen Unternehmen als Vertrauensnehmer. Anschließend wird der Vertrauensprozess zwischen beiden Akteuren modelliert. Damit sind die Grundlagen geschaffen, um

⁴⁵ Zur ausführlichen Klärung des Begriffes „Spielverständnis“ siehe insbesondere Abschnitt 3.2.2.3.

⁴⁶ Im gleichen Abschnitt wird auch der praktische Syllogismus sowie der Zusammenhang zwischen Handlungen, Handlungsbedingungen und Handlungsfolgen erklärt.

im zweiten Teil des Kapitels den Vertrauensprozess unter besonderer Berücksichtigung des gemeinsamen Spielverständnisses mit dem Drei-Ebenen-Paradigma zu verknüpfen. Dies erlaubt die Analyse der Anreizbedingungen der Akteure im Vertrauensprozess. So können systematisch die Ursachen für die Beeinträchtigungen des Vertrauensprozesses, so genannte relevante Inkonsistenzen, aufgedeckt werden. Das Kapitel schließt mit der Entwicklung einer unternehmerischen Investitionsheuristik in den Faktor Vertrauen.

Das *vierte Kapitel* widmet sich Globalen Chartas und beantwortet die dritte und vierte Forschungsfrage der vorliegenden Arbeit⁴⁷. In Abgrenzung an andere Konzeptionen der Global Governance erfolgt zunächst eine Begriffsbestimmung Globaler Chartas. Im Anschluss werden die Bedingungen der Globalität dargestellt. Zu diesen gehören die modernen Strukturbedingungen von Interaktionen, die defizitäre globale Rahmenordnung sowie der globale (Werte-, Normen- und Motivations-) Pluralismus. Die gewonnenen Erkenntnisse v.a. aus dem dritten Kapitel werden anschließend dazu genutzt, *potentielle* Ansatzpunkte Globaler Chartas als Vertrauensinvestition im Vertrauensprozess entlang des Drei-Ebenen-Paradigmas zu identifizieren. Es sei bereits an dieser Stelle betont: Diese entsprechen *nicht* der erlebbaren Realität sondern beschreiben aus der entwickelten Theorie abgeleitete *ideale* Wirkungsweisen Globaler Chartas. Diese Vorgehensweise erlaubt die Ableitung einer Heuristik, verstanden als „allgemeine Such- und Forschungsanleitung“ (Gerecke 1998, S. 292). Unter Einbeziehung der Bedingungen der Globalität gibt diese *Hinweise* auf die mögliche Weiterentwicklung Globaler Chartas *im Hinblick auf ihren Beitrag zur Stärkung des Vertrauensverhältnisses* zwischen transnationalen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern.

Das *fünfte Kapitel* schlägt die Brücke zwischen Theorie und Praxis bzw. normativer und positiver Analyse. Anhand von drei Globalen Chartas wird die entwickelte Heuristik illustriert. Hierzu werden die Globalen Chartas entlang der Erfüllung der heuristischen Hinweise geprüft und Implikationen für die Praxis

⁴⁷ Siehe Abschnitt 1.1.

aufgezeigt. Zu den untersuchten Globalen Chartas zählen der United Nations Global Compact (UNGC), das Manifest Globales Wirtschaftsethos sowie die Caux Round Table (CRT) Prinzipien.

Die Arbeit schließt mit einer Schlussbemerkung im *sechsten Kapitel*.

Es sei darauf hingewiesen, dass die vorliegende Arbeit nicht alle Facetten bzgl. des Zusammenspiels zwischen Globalen Chartas und dem Vertrauen zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen beleuchten kann. Aus Sicht der ökonomischen Ethik sollen vielmehr *erste* Denkansätze geliefert werden, die die Ausgestaltung bzw. Weiterentwicklung Globaler Chartas im Sinne ihres Beitrages zur Stabilisierung des Vertrauensverhältnisses anleiten können. Die Dissertation ist folglich als Grundlage für weitere Arbeiten in diesem Themengebiet zu verstehen.

Weiterhin sei angemerkt, dass die vorliegende Arbeit an einigen Stellen kurze inhaltliche Wiederholungen aufweist. Dieses Vorgehen soll es dem Leser erleichtern, bereits beleuchtete Aspekte als Grundlage für die Darstellung neuer inhaltlicher Zusammenhänge präsent zu halten.

2 Grundlegende Axiome der ökonomischen Ethik

Als korporative Einheiten tragen Unternehmen Verantwortung und diese Verantwortung wird ihnen seitens der Gesellschaft de facto auch zugewiesen (Wieland 2001b)⁴⁸. Unternehmen sollen bspw. einen Beitrag zur Entwicklung von Dritte Welt-Ländern leisten, gegen die Klimaerwärmung kämpfen oder Reparationszahlungen nachkommen. Es ist hierbei die unternehmerische Entität (nicht etwa einzelne Unternehmensrepräsentanten), die Verantwortung übertragen bekommt und die mit dieser (auch organisatorisch) umgehen muss⁴⁹. In Anspielung auf die interne Governance-Struktur von Unternehmen bemerkt Lin-Hi (2009) entsprechend: „Unternehmen *sind eine Struktur* für Verantwortung und Unternehmen *haben eine Struktur* für Verantwortung“ (S. 101, H.i.O.).

Während bzgl. der prinzipiellen gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen wissenschaftlicher Konsens besteht⁵⁰, herrscht Uneinigkeit bzgl. der genauen Ausgestaltung, des Umfangs sowie der Grenzen dieser Verantwortung. Sethi bemerkt bereits 1975: „*The phrase corporate social responsibility has been used in so many different contexts that it has lost all meaning*“ (Sethi 1975, S. 58, H.i.O.). Das Konzept Unternehmensverantwortung bleibt entsprechend vage und mehrdeutig (Schwartz und Carroll 2003, S. 503), ein allgemein anerkanntes Begriffsverständnis existiert nicht⁵¹.

⁴⁸ Vgl. hierzu auch Waldkirch 2002, der Unternehmen als fiktive Zurechnungssubjekte modelliert sowie darauf aufbauend Lin-Hi 2009, S. 97ff.

⁴⁹ Wiemeyer (2013b) nennt zur Begründung von *Unternehmensverantwortung* (im Gegensatz zu *Unternehmerverantwortung*) folgende Gesichtspunkte: Die auf Dauer angelegte eigene Rechtspersönlichkeit, die Existenz interner formaler Regelungen (die eine Zurechnung von Entscheidungen zu Einzelpersonen verhindert), das Vorliegen informeller Unternehmenskulturen sowie die Ewigkeitsperspektive von Unternehmen.

⁵⁰ Vgl. hierzu die wissenschaftliche Genese des Konzepts unternehmerischer Verantwortung in Abschnitt 1.1., insbesondere Fußnote 13.

⁵¹ Die Entwicklung eines einheitlichen Begriffsverständnisses wird u.a. dadurch erschwert, dass in der wissenschaftlichen Literatur eine Vielzahl an Begrifflichkeiten mit dem Konzept Unternehmensverantwortung assoziiert wird. Zu diesen zählen z.B. „Corporate Social Responsibility“, „Corporate Citizenship“, „Corporate Philanthropy“, „Corporate Social Performance“, „Corporate Shared Value“, „Responsible Business“, „Sustainability“ bzw. „Nachhaltigkeit“. Des Weiteren sind die gesellschaftlichen Erwartungen an Unternehmen nicht konstant. Sie ändern sich

Das folgende Kapitel bestimmt deshalb den Begriff Unternehmensverantwortung für die vorliegende Arbeit aus Sicht der ökonomischen Ethik und stellt dabei ihre grundlegenden Axiome vor. Zentrales Anliegen der ökonomischen Ethik ist die Auflösung des Grundkonfliktes zwischen Gewinn und Moral. In Abgrenzung zu anderen Konzepten unternehmerischer Verantwortung detailliert Abschnitt 2.1. den Umgang der ökonomischen Ethik mit diesem Grundkonflikt. Die erweiterte Goldene Regel gibt als regulative Idee Orientierung zum Umgang mit dem Grundkonflikt zwischen Gewinn und Moral, während der praktische Syllogismus der ökonomischen Ethik als konkretisierendes und strukturierendes Element dient. Beide werden in Abschnitt 2.2 vorgestellt. Es folgt die Bestimmung unternehmerischer Verantwortung für die vorliegende Arbeit in Abschnitt 2.3.

2.1 Der Grundkonflikt zwischen Gewinn und Moral

Um ihr Fortbestehen und ihre dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, sind Unternehmen darauf angewiesen Gewinne zu erwirtschaften. Diese Gewinnmaxime führt u.U. (z.B. bei hohem Wettbewerbsdruck) zur Nichtrealisierung moralischer Ideale und zu kompromittierenden Ergebnissen wie Kinderarbeit, Korruption und Umweltverschmutzung. Es folgt die Gefahr der Verurteilung des betreffenden Unternehmens im gesellschaftlichen Diskurs, d.h. der Verlust der gesellschaftlichen Legitimität und im schlimmsten Fall der "licence to operate"⁵².

Unternehmensverantwortung ist deshalb „auf die Problemstellung zuzuspitzen, wie Gewinn und Moral *in Konfliktsituationen* integriert werden können“ (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 65, H.i.O.). Konzepte unternehmerischer Verantwortung finden zu diesem Problem unterschiedliche Positionen, die zum

im Laufe der Zeit und mit ihnen das Verständnis von unternehmerischer Verantwortung (Rivoli und Waddock 2011).

⁵² Vgl. zum Begriff der "licence to operate" die Ausführungen von Lin-Hi 2009, S. 87ff.; Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 64; Suchman 1995.

Zweck der Abgrenzung zur ökonomischen Ethik im Anschluss kurz vorgestellt werden⁵³.

Unternehmensverantwortung durch Gewinnmaximierung

“The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits” (Friedman 1970, S. 32)⁵⁴. Mit dieser Position steht Friedman (1970) stellvertretend für eine Argumentationslinie, die die Generierung und Steigerung von Gewinn als oberste Maxime unternehmerischer Verantwortung postuliert⁵⁵. In Anlehnung an Adam Smiths unsichtbare Hand (Smith 1776/1976, S. 456) wird von der Prämisse ausgegangen, dass die Gewinnmaxime gleichzeitig das Wohl aller Gesellschaftsmitglieder sicherstellt⁵⁶: “[S]ocial welfare is maximized when all firms in an economy attempt to maximize their own total firm value“ (Jensen 2010, S. 34)⁵⁷. In dieser Shareholder-Perspektive erübrigt sich die Frage nach über die

⁵³ In komprimierter Form werden drei Argumentationslinien unternehmerischer Verantwortung vorgestellt und einer Kritik unterzogen. Die Ausführungen erheben hierbei nicht den Anspruch der Abbildung der gesamthaften wissenschaftlichen Diskussion, sondern dienen lediglich der Illustration verschiedener wissenschaftlicher Ansätze bzgl. der Auflösung des Spannungsverhältnisses zwischen Gewinn und Moral. Die Auswahl orientiert sich hierbei an den Einschätzungen von Lin-Hi 2009 sowie Lin-Hi und Suchanek 2011.

⁵⁴ Der gleichnamige Artikel Friedmans zählt zu den bekanntesten und einflussreichsten Aufsätzen der Unternehmensethik. Vgl. Fleming 1987, Lin-Hi 2009, Suchanek 2005.

⁵⁵ Küpper (2011) spricht auch von „ökonomistischen Ansätzen“ (S. 108). Zu diesen zählen pars pro toto Albach 2005, Albach 2007, Henderson 2001, Jensen 2010, Karnani 2010, Karnani 2011, Sundaram und Inkpen 2004.

⁵⁶ Bereits Friedman erkennt hierbei drei legitime, die Märkte regulierende Kräfte an. Zu diesen zählen die gesetzliche Rahmenordnung, der Wettbewerb sowie die moralische Integrität der Manager (Friedman 1970, S. 126). Hierzu sei angemerkt, dass diese per se nicht ausreichend sind, um unverantwortliche Formen der Gewinnsteigerung zu unterbinden. Die gesetzliche Rahmenordnung stößt dort an ihre Grenzen, wo sich Unternehmen aufgrund der Offenheit von Institutionen Handlungsspielräume bieten, die auf unverantwortliche Weise genutzt werden können. Dies gilt verstärkt in der heutigen globalisierten Welt, die durch moderne Strukturbedingungen, eine defizitäre globale Rahmenordnung und einem globalen (Werte-, Normen- und Motivations-) Pluralismus geprägt ist. Vgl. hierzu auch Scherer et al. (2006): “Our claim is that views such as Friedman's are questionable in the current globalized economy, wherein there is a lack of democratic state authority at the global level“ (S. 517). Mit diesen gesetzlichen Defiziten ist auch der Wettbewerb kein hinreichendes Mittel, um unverantwortliches unternehmerisches Handeln zu regulieren. Zudem widerspricht der (Werte-, Normen- und Motivations-) Pluralismus systematisch der Annahme der Integrität von Managern. Vgl. zu diesen Kritikpunkten auch Lin-Hi und Suchanek 2011. Diese Ausführungen sollen im weiteren Verlauf der Arbeit, insbesondere in Abschnitt 3.2.2.2 sowie 4.2. deutlicher werden.

⁵⁷ Ausnahmen erkennt Jensen (2010) in Monopolstrukturen und Externalitäten. Beide mindern die soziale Wohlfahrt, Abhilfe schaffen vollständig definierte Verfügungsrechte sowie Staatseingriffe. Vgl. hierzu auch Karnani 2011.

Gewinnmaxime hinausgehender unternehmerischer Verantwortlichkeit, entsprechende Forderungen werden abgewiesen⁵⁸.

Vernachlässigt wird dabei, dass unternehmerische Gewinnsteigerung auch zu Lasten der legitimen Interessen Dritter möglich ist, z.B. durch Umweltverschmutzung, Korruption etc. (Suchanek 2008b)⁵⁹. Entsprechende moralische Anliegen bleiben unberücksichtigt.

Unternehmensverantwortung durch Stakeholdermanagement

Die o.g. Interessen Dritter werden von den Theorien in Betracht gezogen, die Unternehmensverantwortung als Stakeholdermanagement⁶⁰ begreifen. Die Gruppe der Stakeholder umfasst "any group or individual who can affect or is affected by the achievement of the organization's objectives" (Freeman 1984/2010, S. 46). Unternehmerische Verantwortung bezieht sich entsprechend auf die Berücksichtigung aller Stakeholderinteressen (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 72), eine darüber hinausgehende Verantwortung erübrigt sich, denn: "Since stakeholders are defined widely and their concerns are integrated into the business processes, there is simply no need for a separate CSR approach" (Freeman 2004, S. 231)⁶¹. Basis dieser Aussage ist die Überzeugung, dass die

⁵⁸ Vgl. Karnani (2011): "Firms pursuing profit-maximizing strategies will operate at the optimal point, and end up maximizing public interest as well. In this situation, there is no need to appeal to managers on the grounds of CSR" (S. 71). Vgl. auch Albach (2007), der bemerkt: „[K]ein Unternehmer oder Manager, der die Grundsätze der Betriebswirtschaftslehre beachtet, [braucht] bei seinen Entscheidungen einen Unternehmensethiker heranzuziehen" (S. 202). Vgl. auch Friedman (1970), der fragt: "What does it mean to say that 'business' has responsibilities? Only people can have responsibilities" (S. 33).

⁵⁹ Für eine ausführliche Analyse von Friedmans Position aus Sicht der ökonomischen Ethik siehe Suchanek 2005.

⁶⁰ Als Begründer des Stakeholdermanagements gilt R.E. Freeman. Für eine Einführung in die Stakeholdertheorie siehe Donaldson und Preston 1995, Freeman 1984/2010, Freeman 2004 sowie Parmar et al. 2010. Für einen Zusammenhang zwischen Ethik bzw. Unternehmensverantwortung und Stakeholdertheorie siehe etwa Beschoner und Brink 2004, Brown und Forster 2013, Carroll und Buchholtz 2012, Harrison et al. 2010, Savage et al. 1991, Weiss 1994.

⁶¹ Zudem unterstellen Freeman et al. (2007) einen "ethical leader" (S. 18), der sich zu moralischen Werten und Prinzipien bekennt und mit der Zielfunktion agiert, jeden (Haupt-) Stakeholder durch die unternehmerische Tätigkeit besserzustellen bzw. Trade-offs zwischen Stakeholderinteressen zu verbessern. Er stellt hiermit sehr hohe Anforderungen an Führungskräfte und es kann bezweifelt werden, dass die Voraussetzung eines "ethical leaders" (ebd.), vor allem vor dem Hintergrund des globalen (Werte-, Normen- und Motivations-) Pluralismus stets gegeben ist.

Einbeziehung der Stakeholderinteressen positiv mit dem Unternehmenserfolg, genauer dem Gewinnstreben, korreliert⁶². Gewinn und Moral werden hier vermeintlich integriert.

Allerdings stellt sich angesichts limitierter finanzieller und zeitlicher Kapazitäten von Unternehmen die Frage nach der Identifikation und Priorisierung von Stakeholdern und ihren Interessen. Als vorrangiges Kriterium gilt im Stakeholderansatz ihre Bedeutung für den Unternehmenserfolg (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 72)⁶³. Dies führt v.a. zur Berücksichtigung vertraglich gebundener und/oder machtvoller Stakeholder⁶⁴. Vernachlässigt wird hierbei, dass nicht jede Anspruchsgruppe ihre Interessen effizient organisieren und kommunizieren kann⁶⁵, um sie in den Fokus unternehmerischer Aufmerksamkeit zu rücken. Auf diese Weise bleiben (moralische) Interessen Dritter auch im Stakeholderansatz teils unberücksichtigt⁶⁶.

⁶² Dies wird z.B. durch einen besseren Ruf, niedrigere Transaktionskosten, verbesserten Informationsaustausch oder der einfacheren Bildung von Allianzen oder Joint Ventures erklärt. Vgl. hierzu Barringer und Harrison 2000, Fischer und Reuber 2007, Harrison et al. 2010, Post et al. 2002, Puncheva-Michelotti und Michelotti 2010.

⁶³ Im Fokus steht somit die Realisierung von Win-Win-Potenzialen, ein Aspekt, der besonders im "Corporate Shared Value"-Konzept von Porter und Kramer (2011) deutlich wird: "The concept of shared value can be defined as policies and operating practices that enhance the competitiveness of a company while simultaneously advancing the economic and social conditions in the communities in which it operates. Shared value creation focuses on identifying and expanding the connections between societal and economic progress" (S. 66).

⁶⁴ Vgl. z.B. Carroll und Buchholtz (2012), die zwischen "primary" und "secondary" Stakeholdern unterscheiden. Vgl. hierzu auch Gibson 2000, wobei sich "primary stakeholder" auf alle vertraglichen, formalen Stakeholder bezieht, während alle anderen als "secondary stakeholder" definiert werden. Ähnlich argumentieren auch Brown und Forster (2013): "businesses should evaluate competing stakeholder claims with priority to those perfect rights that are usually housed in shareholder property rights, but with the contingency that these become subservient to other claims when harm has been inflicted upon other stakeholders" (S. 310). "Perfect rights" werden hierbei mit Smith (1792, 1982) definiert als Rechte, "which we have a title to demand and if refused to compel another to perform" (S. 9). Mitchell et al. (1997) schlagen die Kategorisierung von Stakeholdergruppen entlang der drei Attribute Macht, Legitimität und (zeitliche) Dringlichkeit vor. Je mehr Merkmale eine Stakeholdergruppe auf sich vereint, desto wichtiger wird sie für das Unternehmen.

⁶⁵ Zur der hinter dieser Aussage stehenden Logik des kollektiven Handelns siehe grundlegend Olson 2004.

⁶⁶ Für eine umfassende Darstellung und Kritik der beiden Argumentationslinien Unternehmensverantwortung durch Gewinnmaximierung bzw. durch Stakeholdermanagement siehe Lin-Hi 2009, S. 14ff.

Unternehmensverantwortung durch moralischen Primat

Einen Gegenentwurf zu den o.g. Konzepten bieten Ulrich und Thielemann. Innerhalb ihres Ansatzes der „integrativen Wirtschaftsethik“⁶⁷ wird das Gewinnprinzip als überhöhter Denkwang eingestuft (Ulrich 1998, S. 26ff.)⁶⁸. Gewinn wird als „Gegenstand der ethischen Abwägung“ (Thielemann und Weibler 2007, S. 185) begriffen. Entsprechend konzentriert sich die Frage nach unternehmerischer Verantwortung auf die Klärung „was aus ethischer Sicht *Vorrang* vor dem Gewinnstreben verdient“ (Ulrich 2008, S. 450, H.i.O.). Dies impliziert im Konfliktfall zwischen Gewinn und Moral die unternehmerische Selbstbegrenzung in Form des Verzichts auf entsprechende Gewinnchancen (ebd., S. 463f.). Sachzwänge (z.B. Wettbewerbsdruck), denen Unternehmen ausgesetzt sind, betrachtet Ulrich als ökonomische Verkürzungen bzw. als Reflexionsstopp innerhalb des o.g. Denkwanges (Ulrich 2004, S. 130f.)⁶⁹.

Durch diese „Auslassung des ökonomischen Problems“ (Priddat 1989, S. 153) aber vernachlässigen Ulrich und Thielemann die Anschlussfähigkeit ihrer Position an die Realitäten des Wirtschaftens. Der Grundkonflikt zwischen Gewinn und Moral wird folglich nur in der Theorie gelöst (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 68).

Die beschriebenen Argumentationslinien leisten keine zufriedenstellende Integration von Gewinn und Moral, vielmehr lösen sie den Grundkonflikt zugunsten von Gewinn (Unternehmensverantwortung durch Gewinnmaximierung und Stakeholdermanagement) *oder* Moral (Unternehmensverantwortung durch moralischen Primat) auf. Dies forciert einen „Dualismus“ im Homann'schen Sinne (Homann 2002c, S. 170). Überspitzt formuliert werden Unternehmen dabei zwei Alternativen zugewiesen: Moralische Überlegenheit bei Inkaufnahme der

⁶⁷ Zum Konzept der integrativen Wirtschaftsethik siehe grundlegend Ulrich 1998, Ulrich 2005, Ulrich 2008.

⁶⁸ In diesem Zusammenhang wird auch die Ökonomisierung sozialer Interaktionen kritisiert (Thielemann 2004).

⁶⁹ Er begründet dies mit dem Argument, dass o.g. Sachzwänge menschlichen Entscheidungen unterliegen und somit prinzipiell gestaltbar sind (Ulrich 2004, S. 130ff).

Selbstschädigung oder die Verwirklichung des Eigeninteresses durch moralisch fragwürdige Handlungen.

Dem gegenüber bietet die ökonomische Ethik einen Entwurf zur Integration von Gewinn und Moral⁷⁰. Zentral ist hierbei die Erkenntnis: „Kern aller Moral ist das Streben nach individueller Besserstellung“ (Homann 2002b, S. 182).

Ausgehend von dieser Prämisse erkennt sie unternehmerisches Gewinnstreben als Notwendigkeit und stellt die *Anreizkompatibilität* von Gewinn und Moral in den Mittelpunkt der Untersuchungen. Moral muss demnach „**vereinbar mit dem [...] Eigeninteresse sein**“ (Suchanek 2001/2007, S. 49, H.i.O.).

Dieses Integrationserfordernis dient der ökonomischen Ethik als zentraler Orientierungspunkt und sichert ihr den Zugang zu den Realitäten des Wirtschaftens.

2.2 Die erweiterte Goldene Regel

Die Position der ökonomischen Ethik zur Anreizkompatibilität von Gewinn und Moral bedarf einiger Präzision. Nicht jedes Gewinnstreben bzw. allgemeiner: nicht jedes Eigeninteresse besitzt per se moralische Qualität. Es handelt sich hierbei ausschließlich um das *wohlverstandene* Eigeninteresse, wobei „[d]ie Demarkationslinie [...] zwischen einseitigem und wechselseitigem individuellen Vorteilsstreben [verläuft]“ (Homann 2002b, S. 181). Diese Idee der Reziprozität ist grundlegend in der Goldenen Regel⁷¹ verankert und findet Ausdruck in der Zusammenarbeit zum *gegenseitigen* Vorteil (Rawls 1971/1999, S. 73f., Rawls 1985, S. 241)⁷².

⁷⁰ Siehe grundlegend Homann und Blome-Drees 1992, Lütge 2002, Suchanek 2001/2007.

⁷¹ Die Goldene Regel nimmt ihren Ursprung in den Weltreligionen, in deren Lehren sie sich - negativ oder positiv formuliert - finden lässt. Sie ist damit als universeller Wert zu klassifizieren. Als Beispiele seien an dieser Stelle aufgeführt: Christentum: „Alles was ihr also von anderen erwartet, das tut auch ihnen“ (Mattäus 7, 12); Judentum: „Tue nicht anderen, was Du nicht willst, dass sie Dir tun“ (Rabbi Hillel, Sabbat 31a); Islam: „Keiner von euch ist ein Gläubiger, solange er nicht für seinen Bruder wünscht, was er für sich selbst wünscht“ (Hadith 13); Hinduismus: „Man soll niemals einem Anderen antun, was man für das eigene Selbst als verletzend betrachtet. Dies, im Kern, ist die Regel aller Rechtschaffenheit“ (Mahabharata).

⁷² In der Ökonomik findet die Goldene Regel ihren Niederschlag bspw. im Pareto-Kriterium oder der Win-Win-Logik.

Diese regulative Idee birgt große Herausforderungen. Zusammenarbeit oder Kooperationen sind nicht nur von gemeinsamen sondern auch von entgegengesetzten Interessen der Kooperationspartner geprägt (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 7ff.; Rawls 1971/1999, S. 4). Beide haben ein *gemeinsames* Interesse am Zustandekommen einer Kooperation, die Beiträge für die Realisierung der Kooperationsgewinne sowie deren Aufteilung unterliegt jedoch *entgegenstehenden* Interessen (Homann 2002a, S. 95; Rawls 1971/1999, S. 4). Eine erfolgreiche Zusammenarbeit, in der Gewinn und Moral für (Welt-) Gesellschaftsmitglieder und transnationale Unternehmen zufriedenstellend integriert werden können, ist deshalb stets an situative (Handlungs-) Bedingungen geknüpft⁷³. Übersetzt in die ökonomische Ethik lässt sich die erweiterte Goldene Regel nach Suchanek (2001/2007) deshalb wie folgt als Imperativ reformulieren:

„Investiere in die Bedingungen der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil!“⁷⁴ (S. 80, H.i.O.).

Zur Konkretisierung dieser regulativen Idee bedient sich die ökonomische Ethik des praktischen Syllogismus⁷⁵. Mit dem Ziel der Strukturierung und Lösung von Kooperationsproblemen erlaubt dieser die systematische Integration von normativem Prinzip und empirischer Restriktion (siehe Abbildung 1).

⁷³ Auf die konkrete Ausgestaltung der Bedingungen wird im Folgenden sowie im Verlauf der vorliegenden Arbeit näher eingegangen.

⁷⁴ Zur ausführlichen Herleitung der erweiterten Goldenen Regel der ökonomischen Ethik, siehe Suchanek 2001/2007 sowie Suchanek 2008a.

⁷⁵ Der Syllogismus ist als Dreischritt zu verstehen, der durch zwei Prämissen und eine Schlussfolgerung gekennzeichnet ist. Er erlaubt die Integration von normativer und positiver Analyse (Gerecke 1998, S. 291f.).

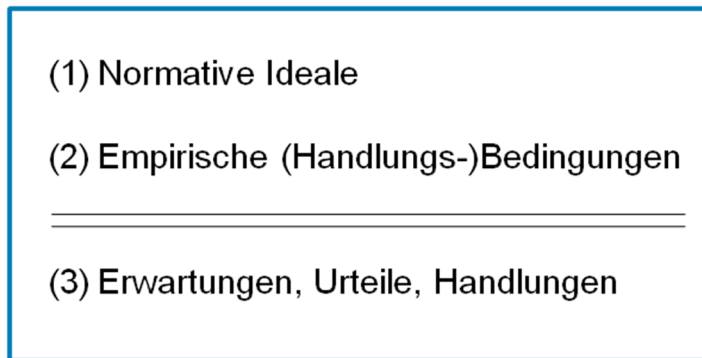


Abbildung 1: Der praktische Syllogismus. Eigene Darstellung nach Suchanek (2001/2007).

Die regulative Idee, genauer: die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil, findet ihren Niederschlag in der ersten Prämisse (1). Abgebildet werden situationsunabhängige, konsensfähige normative Ideale, wie z.B. Nachhaltigkeit, Einhaltung der Menschenrechte, Gerechtigkeit, Solidarität⁷⁶.

Prämisse (2) stellt die situationsabhängigen empirischen (Handlungs-) Bedingungen von Kooperationen dar (Gerecke 1998, S. 292). Zu diesen zählen naturgegebene und somit von den Kooperationspartnern nicht beeinflussbare Bedingungen wie z.B. Naturgesetze, Klimabedingungen und vorhandene Rohstoffe⁷⁷ sowie Interaktionsbedingungen (Lin-Hi 2009, S. 59). Letztere lassen sich einteilen in grundlegende Interaktionsbedingungen wie das Eigeninteresse der Akteure, genauer: die Erzielung von Gewinn und damit verknüpft die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen sowie kooperationsspezifische Restriktionen wie z.B. Institutionen, d.h. die geltende Gesetzeslage, Marktbedingungen oder die Verfasstheit bzw. das Verhalten des Kooperationspartners⁷⁸.

Um praxisrelevante, implementationsfähige ethische Erwartungen, Urteile oder Handlungen (3) abzuleiten, die Eigeninteresse und Moral integrieren, müssen

⁷⁶ Gerecke (1998) beschreibt diese Prämisse als Heuristik, d.h. als „allgemeine Such- und Forschungsanleitung“ (S. 292). Zum Begriff der Heuristik siehe auch Meyer 2004, S. 9ff.

⁷⁷ Aufgrund ihrer Nicht-Änderbarkeit werden die naturgegebenen Bedingungen in der vorliegenden Arbeit nicht weiter berücksichtigt.

⁷⁸ Für eine ausführliche Aufzählung potentieller Interaktionsbedingungen siehe Homann und Suchanek 2000/2005, S. 38 sowie Suchanek 2001/2007, S. 43f. Vgl. auch Lin-Hi 2009, S. 59.

die Kooperationspartner *beide* Prämissen gleichermaßen beachten. Wird hingegen von Prämisse (1) direkt (3) abgeleitet, kommt es zu *normativistischen Fehlschlüssen*⁷⁹ (Suchanek 2001/2007, S. 30ff.). Auf diese Weise zustande kommende Erwartungen, Urteile oder Handlungen bleiben ohne praktische Relevanz, denn sie vernachlässigen die Realitäten des Wirtschaftens⁸⁰. Bei Schlussfolgerungen aus Prämisse (2) zu (3), liegt ein *empiristischer Fehlschluss* vor (ebd., S. 34). Entsprechende Ergebnisse entbehren normativen Grundlagen, es mangelt ihnen folglich an ihrer Anschluss- und Zustimmungsfähigkeit (von Broock 2012, S. 34).

Erwartungen, Urteile und Handlungen, die durch normativistische oder empiristische Fehlschlüsse geprägt sind, sind als verkürzt anzusehen, denn sie entbehren der Integration von Eigeninteresse und Moral. Die Folge sind Kooperationsprobleme, die es zu strukturieren und zu lösen gilt. Dazu müssen die beteiligten Akteure zu einem Konsens bzgl. ihrer normativen Ideale (1) gelangen und –entsprechend der erweiterten Goldenen Regel– in ihre (Handlungs-) Bedingungen (2) investieren, um die erwünschten Ergebnisse der Zusammenarbeit zu realisieren⁸¹. In diesem Zusammenhang ist anzumerken:

Während *aktuelle* empirische (Handlungs-) Bedingungen nicht änderbar sind, können Akteure durch die Eröffnung der Zeitdimension ihre *künftigen* (Handlungs-) Bedingungen durch Investitionen gestalten (siehe Abbildung 2)^{82, 83}.

⁷⁹ Vgl. einführend etwa Campbell 1970, siehe auch Pies 2001, S. 188ff.

⁸⁰ Homann spricht in diesem Zusammenhang auch von ‚Moralisieren‘, was die Erosion der Moral zur Folge hat (Homann 2002e, S. 14).

⁸¹ Im Laufe der vorliegenden Arbeit sollen diese Ausführungen sukzessive verdeutlicht und konkretisiert werden. Die Anwendung der hier skizzierten Theorie auf die der Arbeit zugrunde liegende Problemstellung erfolgt in den Abschnitten 3.2.2.3.1, 3.3 sowie 4.3.3.

⁸² Ausgenommen sind hierbei die naturgegebenen Bedingungen.

⁸³ Für eine ausführliche Investitionsheuristik im Rahmen der Problemstellung der vorliegenden Arbeit, siehe Abschnitt 3.3 bzw. Abschnitt 4.4.

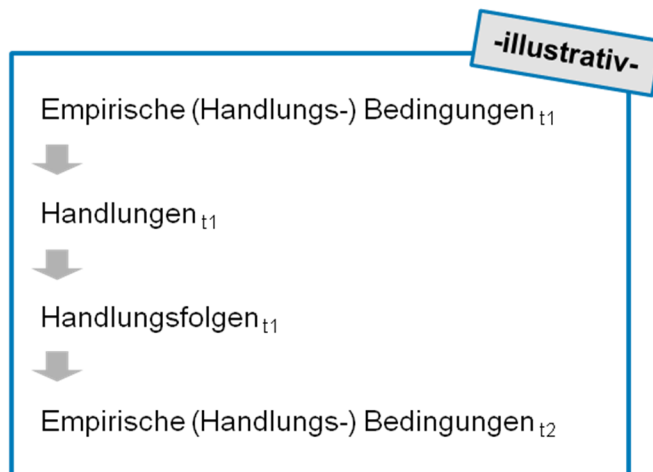


Abbildung 2: Der Zusammenhang empirischer (Handlungs-) Bedingungen und Handlungsfolgen. Verändert übernommen aus Suchanek (2001/2007).

Jede Handlung (d.h. auch jede Investition) unter aktuellen Handlungsbedingungen⁸⁴ birgt hierbei Folgen, die die künftigen Bedingungen aller Akteure mitbestimmen.

Nachdem die Goldene Regel mit ihren Implikationen dargestellt wurde, folgt nun die Konzeption unternehmerischer Verantwortung aus Sicht der ökonomischen Ethik.

2.3 Unternehmensverantwortung aus Sicht der ökonomischen Ethik

Der Anspruch der ökonomischen Ethik, Eigeninteresse bzw. Gewinn und Moral zu integrieren, kann nun unter Berücksichtigung der Goldenen Regel und des praktischen Syllogismus zu einem Konzept unternehmerischer Verantwortung verdichtet werden.

Verantwortung bedeutet zunächst, durch die eigenen Handlungen und ihre Folgen nicht zu einer (vermeidbaren) Schädigung der künftigen Handlungsbedingungen aller Akteure beizutragen (Lin-Hi 2009, S. 84). Unternehmensverantwortung wird aus Sicht der ökonomischen Ethik gemäß der

⁸⁴ Oder in der Sprache des Sports: Jeder Spielzug unter gegebenen Spielregeln, siehe ausführlich Abschnitt 2.3.2

erweiterten Goldenen Regel entsprechend als „*Investition in zukünftige Handlungsbedingungen*“ (ebd., S. 76, H.v.m.)⁸⁵ zur Erleichterung der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil begriffen. Zu diesen Bedingungen gehören grundlegende und kooperationspezifische Interaktionsbedingungen⁸⁶.

Den grundlegenden Bedingungen, d.h. der Erzielung von Gewinn und damit verknüpft der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, wird in der ökonomischen Ethik ausdrücklich moralische Qualität zugesprochen. Ausgehend von der „moralische[n] Vorzugswürdigkeit der Marktwirtschaft“ (Homann und Blome-Drees 1992, S. 49) konstatiert Homann (2003): „Wettbewerb [ist] unter den Bedingungen der modernen Welt das beste bisher bekannte Mittel zur Verwirklichung gerade der Solidarität aller. Wettbewerb ist solidarischer als Teilen. Daher ist der marktwirtschaftliche Wettbewerb selbst eine moralische Institution, und zwar nicht, obwohl er auf Eigennutz basiert, sondern gerade deswegen“ (S. 42)⁸⁷. Angesichts seiner Effizienz bei der Produktion und Allokation von Gütern und Dienstleistungen ermöglicht erst der Wettbewerb den Marktteilnehmern die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil⁸⁸.

Allerdings ist nicht jede Form von Wettbewerb gesellschaftlich gewünscht, der Markt versagt bspw. bei Informationsasymmetrien, Externalitäten, öffentlichen Gütern und natürlichen Monopolstellungen⁸⁹. An dieser Stelle spielen die kooperationspezifischen Bedingungen, neben der Verfasstheit des Kooperationspartners v.a. die (gesetzlichen oder vertraglichen) Institutionen eine Rolle. Diese können das Eigeninteresse der Akteure zur Zusammenarbeit zum

⁸⁵ Vgl. auch Suchanek 2008b, S. 178.

⁸⁶ Siehe Abschnitt 2.2 wobei die naturgegebenen Bedingungen hier und im Folgenden aufgrund ihrer Unveränderlichkeit vernachlässigt werden.

⁸⁷ Vgl. hierzu auch Smith (1776/1976), der anmerkt: „It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages“ (S. 27).

⁸⁸ Vgl. hierzu auch Suchanek (2008a): „*Competition is, in other words, a social instrument to foster a behavior according to the Golden Rule*“ (S. 4, H.i.O.). Zur moralischen Qualität von Markt und Wettbewerb vgl. außerdem ausführlich die Ausführungen von Homann und Blome-Drees 1992, S. 47ff.; Homann 2002d.

⁸⁹ Als Begründer der Theorie des Marktversagens gilt Bator 1958.

gegenseitigen Vorteil kanalisieren⁹⁰. Bewegen sich die Akteure innerhalb dieser Rahmenordnung, wird die „*langfristige Gewinnmaximierung zur sittlichen Pflicht der Unternehmen*“ (Homann und Blome-Drees 1992, S. 51, H.i.O.).

Um innerhalb der Regulierungen durch Institutionen ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und ihre Gewinnziele zu realisieren, sind Unternehmen auf Kooperationspartner wie Arbeitnehmer, Kunden, Investoren, Lieferanten, Bürger, Politiker, Journalisten, NGO-Vertreter etc. angewiesen⁹¹. Als Basis der o.g. Handlungsbedingung von Unternehmen gilt deshalb der dauerhafte *Erhalt der eigenen Kooperationsfähigkeit*⁹². Denn nur kooperationsfähige Unternehmen können *erfolgreich* auf Arbeitskraft, Vertriebskanäle, Kapitalmärkte, Lieferketten, Wissen etc. zugreifen (Wieland 2008, S. 101).

Grundlage jeder erfolgreichen Kooperation ist wechselseitiges Vertrauen⁹³. Mit Dasgupta (2005) formuliert: „Trust is the key to cooperation“ (S. 9). Die Fähigkeit Vertrauen zu erzeugen und entgegengebrachtes Vertrauen zu honorieren⁹⁴ ist somit zentrale Bedingung der Kooperationsfähigkeit von Unternehmen und elementare Grundlage der o.g. Interaktionsbedingungen. Als Kern unternehmerischer Verantwortung kann also die *Investition in Vertrauen* identifiziert werden (Suchanek 2010, S. 40)⁹⁵.

⁹⁰ Zur Begriffsbestimmung und Rolle von Institutionen als Spielregeln zur Kanalisierung von Spielzügen siehe ausführlich Abschnitt 3.2.2.2.

⁹¹ Wieland (2008) merkt sogar an, dass „[d]ie Wirtschaft der Zukunft [...] weniger eine klassische Markt- als vielmehr eine Kooperationsökonomie sein [wird]“ (S. 101).

⁹² Es sei an dieser Stelle erneut auf die Stakeholdertheorien hingewiesen, die die Interaktionen zwischen Unternehmen und ihren Anspruchsgruppen in den Mittelpunkt der Analyse stellen. Vgl. hierzu die obigen Ausführungen sowie die entsprechende einführende Literatur: Freeman 1984/2010, Freeman 2004, Donaldson und Preston 1995, Parmar et al. 2010. Vgl. auch Beckmann und Pies 2008, S. 41ff.; Lin-Hi 2009, S. 94f.; Suchanek und von Broock 2011, S. 5.

⁹³ Diese Auffassung ist in der wissenschaftlichen Literatur weit verbreitet. Vgl. pars pro toto Dasgupta 2005, S. 9; Dasgupta 2009, S. 3301; Gambetta 2000, S. 220ff.; Gilbert 2007, S. 81, Hardin 2002; Hardin 2006; Sitkin und Roth 1993, S. 367. In der Literatur der ökonomischen Ethik vgl. z.B. Lin-Hi und Müller 2012; Saez 2012, S. 9f.; Suchanek 2008c, S. 3; Suchanek und von Broock 2011, S. 5; Suchanek 2012; von Broock und Suchanek 2009, S. 3.

⁹⁴ Auf diesen Zusammenhang wird im späteren Verlauf der Arbeit als „Vertrauenswürdigkeit“ eingegangen. Siehe Abschnitt 3.1.2.

⁹⁵ Für eine ausführliche Investitionsheuristik bzgl. des Faktors Vertrauen siehe Abschnitt 3.3.

Basierend auf den vorangegangenen Ausführungen kann Unternehmensverantwortung aus Sicht der ökonomischen Ethik für die vorliegende Arbeit wie folgt präzisiert und definiert werden:

Unternehmensverantwortung ist der Erhalt der eigenen Kooperationsfähigkeit durch Investitionen in den Faktor Vertrauen⁹⁶.

Es ist anzumerken: Investitionen bedeuten für Unternehmen stets einen Verzicht im Status quo. Deshalb führt nur die Aussicht auf die *eigene* Besserstellung innerhalb der künftigen gemeinsamen Bedingungen zu ihrer Realisierung (Suchanek 2001/2007, S. 50ff.). Kein Unternehmen kann gezwungen werden systematisch gegen sein Eigeninteresse zu verstoßen bzw. Opfer für die Moral zu erbringen (Homann 2003, S. 63).

⁹⁶ Vgl. hierzu die Ausführungen von Suchanek 2010, S. 40; Suchanek und von Broock 2011, S. 5.

3 Vertrauen als Grundlage gelingender Kooperation

Wie gestaltet sich der Vertrauensprozess zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen?

Was sind die systematischen Ursachen für die Beeinträchtigung dieses Vertrauensprozesses?

Unternehmerische Verantwortung wurde aus Sicht der ökonomischen Ethik als Erhalt der eigenen Kooperationsfähigkeit durch Investitionen in den Faktor Vertrauen bestimmt. Um konkrete Ansatzpunkte unternehmerischer Investitionen zu identifizieren, widmet sich das folgende Kapitel zunächst dem Vertrauensprozess zwischen internationalen und globalen Unternehmen als Vertrauensnehmern (im Folgenden „VN“) und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern als Vertrauensgebern (im Folgenden „VG“). Vorwiegend aus Sicht von VG unterstreicht Abschnitt 3.1 die Bedeutung unternehmerischer Vertrauensinvestitionen für das Zustandekommen von Kooperationen. Demgegenüber nimmt Abschnitt 3.2 vorrangig die Perspektive der Unternehmen als VN ein. Illustriert anhand des Drei-Ebenen-Paradigmas der ökonomischen Ethik wird deutlich, dass unternehmerische Investitionen in den Faktor Vertrauen an der Integration von Gewinn und Moral scheitern können. Die Ausführungen münden in die Entwicklung einer unternehmerischen Investitionsheuristik. Unter Berücksichtigung der Anreizproblematik zeigt diese auf, wie Investitionen ausgestaltet sein sollten, um Vertrauen als Grundlage von Kooperationen dauerhaft zu stärken.

3.1 Der Vertrauensprozess

Vertrauen ist die Basis jeder Kooperation zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitglieder in ihren Rollen als Arbeitnehmer, Kunden, Investoren, Bürger, Politiker, Journalisten, NGO-Vertreter etc. mit transnationalen

Unternehmen. Diesem Vertrauen vorgelagert ist hierbei ein komplexer Prozess, der in eine positive oder negative Vertrauensentscheidung seitens VG mündet.

Hierbei ergibt sich die Schwierigkeit, dass sich trotz wissenschaftlicher Auseinandersetzung unterschiedlichster Disziplinen⁹⁷ bisher kein einheitliches Begriffsverständnis für Vertrauen herausgebildet hat. Shapiro (1987) spricht in diesem Zusammenhang von einem "confusing potpourri of definitions" (S. 625). Die Begriffsbestimmungen bleiben heterogen und konzeptionell unscharf. Die Gründe hierfür liegen in der oftmals nicht ausreichenden Abgrenzung zwischen der Perspektive von VG und VN, der unklaren Unterscheidung zwischen Voraussetzungen, Definition und Konsequenzen von Vertrauen (Mayer et al. 1995, S. 709) sowie in der nicht ausreichenden Differenzierung zwischen „Vertrauen“ und „Vertrauenswürdigkeit“ (Caldwell und Clapham 2003, S. 350)⁹⁸.

Die vorliegende Arbeit versucht diese Defizite wie folgt zu vermeiden: Es erfolgt zunächst eine Begriffsbestimmung von Vertrauen für die vorliegende Arbeit⁹⁹ aus der Sicht von VG bzw. der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder. Hierbei wird zwischen spezifischem und generalisiertem Vertrauen unterschieden. Es folgt eine Auseinandersetzung mit der Vertrauenswürdigkeit von VN bzw. der transnationalen Unternehmen. Darauf aufbauend wird das Verhältnis von Vertrauen, Vertrauenswürdigkeit und Kooperation im Vertrauensprozess beleuchtet.

⁹⁷ Vgl. pars pro toto als Vertreter der Psychologie: Deutsch 1958, Erikson 1998 und Rotter 1967; als Vertreter der Philosophie: Baier 1986, Jones 1996 und Lagerspetz 1998; als Vertreter der Soziologie: Gambetta 2000, Giddens 1990 und Luhmann 1968/2000; als Vertreter der Wirtschaftswissenschaften: Albach 1980, Dasgupta 2009, Ripperger 1998/2003 und Williamson 1993; für einen multi-disziplinären Ansatz siehe Rousseau et al. 1998.

⁹⁸ In der wissenschaftlichen Literatur werden die Begriffe „Vertrauen“ und „Vertrauenswürdigkeit“ oftmals synonym verwendet, was eine entsprechende Analyse der Beiträge erschwert. Zur gleichen Einschätzung kommen z.B. Caldwell und Hansen 2010, S. 173; Greenwood und Buren III 2010, S. 428 und Hardin 1996, S. 28ff.

⁹⁹ Dieses Vorgehen folgt damit Saez (2012), der mit McEvily et al. (2003) argumentiert, dass Autoren aufgrund der Vielfalt existierender Definitionen den Begriff Vertrauen für ihr jeweilige Forschungsvorhaben klar bestimmen und konsistent nutzen sollen. Vor dem Hintergrund der ökonomischen Ethik erfolgt der Zugriff auf den Begriff Vertrauen hier aus sozioökonomischer Perspektive, die ihrerseits auf Erkenntnisse der Psychologie, Philosophie und Soziologie zurückgreift (Gilbert 2007, S. 70). Für einen Überblick zum aktuellen Stand der Diskussion um den Begriff Vertrauen in der Ökonomie siehe Gilbert 2007.

3.1.1 Vertrauen des Vertrauensgebers

Bei der Bestimmung des Vertrauensbegriffs aus Sicht von VG sind zwei Ebenen zu differenzieren: Die Ebene des situativen, spezifischen Vertrauens in einer konkreten Interaktion sowie die Ebene des generalisierten Vertrauens als unspezifische Grundhaltung von VG gegenüber „den“ VN. Beide Ebenen sind eng miteinander verknüpft bzw. bauen aufeinander auf.

3.1.1.1 *Spezifisches Vertrauen*

Trotz divergierender Begriffsbestimmungen von spezifischem Vertrauen¹⁰⁰ sind in der wissenschaftlichen sozioökonomischen Diskussion einige gemeinsame konstitutive Merkmale auszumachen:

Als Voraussetzungen für die Relevanz von spezifischem Vertrauen in einer Interaktion gelten einerseits die Interdependenz der Interaktionspartner sowie andererseits das Risiko der Interaktion¹⁰¹:

Innerhalb einer interdependenten Interaktion kann VG seine Interessen nicht ohne das Mitwirken von VN realisieren und vice versa (Rousseau et al. 1998, S. 395)¹⁰². Dies impliziert aus Sicht von VG, dass die Handlungen von VN seine künftige Situation positiv oder negativ beeinflussen können (Gambetta 2000, S. 217). So kann der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer z.B. für seine Leistung ein angemessenes Entgelt oder einen Niedriglohn bezahlen - eine Entscheidung, die sich unmittelbar auf dessen Lebensstandard auswirkt. In einer nicht-interdependenten Interaktion bleibt Vertrauen bedeutungslos, denn jeder Akteur kann seine Interessen auch ohne den anderen verfolgen.

¹⁰⁰ In der Literatur wird synonym auch die Bezeichnung „konkretes“ Vertrauen verwendet (Suchanek und von Broock 2011, S. 7).

¹⁰¹ Siehe hierzu z.B. Gambetta 2000, S. 217; Mayer et al. 1995, S. 711f.; Rousseau et al. 1998, S. 395; Sheppard und Sherman 1998, S. 425. Dieser Konsens bzgl. der Voraussetzungen von Vertrauen kann laut Rousseau et al. (1998) übergreifend für unterschiedliche wissenschaftliche Disziplinen angenommen werden.

¹⁰² Der Grad der Interdependenz beider Akteure kann hierbei variieren, für eine genaue Betrachtung siehe Sheppard und Sherman (1998), die vier Abstufungen der Interdependenz unterscheiden.

Weiterhin gilt, dass die Notwendigkeit zu spezifischem Vertrauen nur in risikobehafteten Interaktionen eine Rolle spielt¹⁰³. Dies sind Situationen, in denen aufgrund von Handlungsspielräumen für VN die Möglichkeit zu opportunistischem Verhalten besteht. Das Risiko der einseitigen Schädigung von VG durch VN wurzelt zum einen in der Unsicherheit künftiger Ereignisse sowie zum anderen in der (Handlungs-) Freiheit der Akteure:

Die Unsicherheit besteht vor der Interaktion, denn der potentielle VG kann aufgrund von unvollständiger Information die künftigen Handlungen des Interaktionspartners und ihre Folgen nur unzureichend antizipieren¹⁰⁴. Weiterhin kann er die Handlungen von VN weder beobachten noch prüfen (ebd.). Sein Wissen über Verlauf und Ausgang der Interaktion ist somit begrenzt. Bereits Simmel (1968) merkt diesbezüglich an: „[D]er völlig Wissende braucht nicht zu vertrauen, der völlig Nichtwissende kann vernünftigerweise nicht einmal vertrauen“ (S. 263).

Diese Unsicherheit ist eng mit der grundsätzlichen (Handlungs-) Freiheit der Akteure verknüpft. Die Freiheit impliziert, dass für beide Akteure Handlungsalternativen existieren, die frei(willig) gewählt werden können (Gilbert 2007, S. 73). Für VG bedeutet dies, dass er Vertrauen schenken oder entziehen kann (Ripperger 1998/2003, S. 87). VN kann das entgegengebrachte Vertrauen honorieren (zum gegenseitigen Vorteil nutzen) oder enttäuschen (zum einseitigen Vorteil ausnutzen). Als Kunden können Gesellschaftsmitglieder z.B. einer Bank ihr Vermögen anvertrauen oder zur Konkurrenz wechseln. Die Bank wiederum kann die Kunden zu deren Vorteil beraten oder die Beratung einseitig entlang den eigenen Gewinnmaximierungsabsichten orientieren. Mit Gambetta (2000) formuliert: “Trust is also related to the fact that agents have a degree of freedom to disappoint our expectations. For trust to be relevant, there must be the possibility

¹⁰³ Vgl. pars pro toto Das und Bing-Sheng 1998, S. 494; Gilbert 2007, S. 94; Mayer et al. 1995, S. 711; Ripperger 1998/2003, S. 83ff.

¹⁰⁴ Vgl. hierzu Giddens (1990): “[T]he prime condition [...] for trust is [...] lack of full information“ (S. 33). Siehe auch Gambetta 2000, S. 218; Gilbert 2007, S. 61 und Ripperger 1998/2003, S. 56.

of exit, betrayal, defection. [...] Trust can be, and has been, defined as a device for coping with the freedom of others“¹⁰⁵ (S. 219)¹⁰⁶.

Im Rahmen dieser Voraussetzungen steht der potentielle VG vor der Entscheidung, die Interaktion einzugehen oder nicht. Spezifisches Vertrauen kann nun interpretiert werden als die Bereitschaft von VG zur Interaktion trotz seines Wissens um das Risiko des Opportunismus seitens VN. Diese Bereitschaft manifestiert sich in einer (freiwilligen) riskanten Vorleistung (Luhmann 1968/2000, S. 27)¹⁰⁷, die VG in der Erwartung der Nicht-Schädigung durch VN tätigt¹⁰⁸:

Die (freiwillige) Erbringung der riskanten Vorleistung (z.B. das Anvertrauen des Vermögens) macht VG gegenüber VN vulnerabel¹⁰⁹. So besteht die Möglichkeit, dass die Vorleistung entgegen den implizit oder explizit getroffenen Vereinbarungen von VN opportunistisch, d.h. zum einseitigen Vorteil, ausgebeutet wird (Saez 2012, S. 26). Eine oft zitierte Definition geht in diesem Zusammenhang auf Mayer et al. (1995) zurück, die Vertrauen als “willingness of a party to be vulnerable to the actions of another party” (S. 712) definieren.

Die Bereitschaft zur riskanten Vorleistung beruht dabei auf der (Vertrauens-) Erwartung von VG, dass seine Verwundbarkeit nicht durch VN missbräuchlich genutzt wird¹¹⁰. Positiv formuliert mit Rotter (1976): “Trust is defined as an expectancy held by an individual or a group that the word, promise,

¹⁰⁵ Im Umkehrschluss gilt: Je kleiner die (Handlungs-) Freiheit der Akteure, desto geringer sind die sich bietenden Handlungsalternativen. Folglich verringert sich ex ante die Unsicherheit der Interaktion und Vertrauen verliert an Bedeutung.

¹⁰⁶ Vgl. auch Dunn 1984, S. 281 und Luhmann 1979, S. 30.

¹⁰⁷ Einige Autoren sprechen in diesem Zusammenhang auch von einem „Vertrauensvorschuss“, vergleiche z.B. Albach 1980; Gilbert 2007, S. 87f.; Suchanek 2010, S. 40.

¹⁰⁸ Vgl. bspw. Rousseau et al. (1998), die Vertrauen wie folgt definieren: “*Trust is a psychological state comprising the intention to accept vulnerability based upon positive expectations of the intentions or behavior of another*” (S. 395, H.i.O.). Der Schaden von VG im Fall eines Vertrauensbruchs durch VN kann hierbei größer sein als sein Vorteil bei Nicht-Schädigung (Luhmann 1968/2000, S. 28f.).

¹⁰⁹ Der Begriff „Verwundbarkeit“ ist in der Literatur oftmals ein zentrales Element des Vertrauenskonstrukts. Vgl. z.B.: Baier 1986, S. 235; Möllering 2006, S. 6; Rousseau et al. 1998, S. 395; Sabel 1993, S. 1133 und Saez 2012, S. 25.

¹¹⁰ Vgl. bspw. Baier (1986), die Vertrauen wie folgt definiert: “Trust [...] is accepted vulnerability to another's possible but not expected ill will” (S. 235). Vgl. auch Giddens 1990, S. 33f.; Gilbert 2007, S. 74; Mayer et al. 1995, S. 712 und Rousseau et al. 1998, S. 395.

verbal or written statement of another individual or group can be relied upon" (S. 651). Die spezifische (Vertrauens-) Erwartung ist also nichts anderes als die Erwartung auf Reziprozität bzw. Nicht-Schädigung in der Interaktion. Im Sinne der Goldenen Regel der ökonomischen Ethik reformuliert bedeutet dies die Erwartung auf die Realisierung der Zusammenarbeit zum gegenseitigen (nicht einseitigen) Vorteil. Damit ist Vertrauen im Gegensatz zu expliziten Vereinbarungen oder Verträgen anpassungsfähiger an sich wandelnde Handlungsbedingungen (Gilbert 2007, S. 85). Auf der Grundlage der Ausführungen wird spezifisches Vertrauen für die vorliegende Arbeit wie folgt definiert:

Spezifisches Vertrauen ist die Bereitschaft des Vertrauensgebers VG, sich in der Erwartung auf die Realisierung der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil durch eine riskante Vorleistung gegenüber dem Vertrauensnehmer VN verwundbar zu machen.

Spezifisches Vertrauen beinhaltet also eine Erwartungshaltung, die sich grundsätzlich auf andere Personen oder korporative Akteure beziehen kann (Beckert 2002, S. 28). Zu den spezifischen (Vertrauens-) Erwartungen von Gesellschaftsmitgliedern zählt z.B. die Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes oder die Nicht-Schädigung durch gekaufte Produkte oder Dienstleistungen u.v.m.

Durch sein Vertrauen erwartet VG also bestimmte Handlungsfolgen. Vertrauen ist somit stets in die Zukunft gerichtet¹¹¹ und wirkt komplexitätsreduzierend (Luhmann 1968/2000, S. 27ff.). Mit Lane und Bachmann (1996) formuliert: "Trust absorbs complexity in so far as someone who trusts acts as if *alter ego's* actions are, at least to some degree, predictable" (S. 367, H.i.O.). Diese Komplexitätsreduktion ermöglicht VG erst die Erfassung und Bewertung risikobehafteter Handlungsalternativen (Gilbert 2007, S. 61; von Broock und Suchanek 2009, S. 3). In der Folge sinkt seine Handlungsunsicherheit (Ripperger

¹¹¹ Zu diesem Schluss kommt bereits Luhmann (1968/2000): „Wer Vertrauen erweist, nimmt Zukunft vorweg. Er handelt so, als ob er der Zukunft sicher wäre“ (S. 9). Gilbert begreift Vertrauen sogar als Äquivalent zu rationaler Vorhersage (Gilbert 2007, S. 71).

1998/2003, S. 56) und sein spezifisches Vertrauen versetzt ihn in die Lage Entscheidungen zu treffen. Er erbringt die riskante Vorleistung gegenüber VN und signalisiert diesem damit sein Angebot zur Kooperation.

Spezifisches Vertrauen ist somit eine Interaktionsbedingung für die initiale Öffnung von Kooperationsmöglichkeiten zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen zum gegenseitigem Vorteil¹¹². Unternehmen haben damit ein genuines Interesse an der aktiven Forcierung spezifischer Vertrauensbildung in der Gesellschaft durch Investitionen.

3.1.1.2 *Generalisiertes Vertrauen*

Die spezifischen (Vertrauens-) Erwartungen auf die Realisierung der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil basieren auf dem Maß an generalisiertem Vertrauen, über das VG verfügt.

Generalisiertes Vertrauen bezeichnet die “general willingness to trust others” (Mayer et al. 1995, S. 715)¹¹³ und bezieht sich unspezifisch auf „die“ (bekannten und unbekannten) potentiellen VN. Es ist somit unabhängig von konkreten Interaktionen¹¹⁴ und drückt sich in einer *generalisierten Erwartungshaltung* (Clases und Wehner 2005, S. 397; Rotter 1967, S. 653) gegenüber den Handlungen von VN aus. Die generalisierten Erwartungen sind oftmals undifferenziert, diffus und basieren auf unzureichenden Informationen (Suchanek und von Broock 2011, S. 8). Sie decken ein breites inhaltliches Spektrum ab und sind nicht frei von Widersprüchen. (Welt-) Gesellschaftsmitglieder verlangen bspw. die Vermeidung von Unternehmensabwanderungen in Billiglohnländer und gleichzeitig die Bekämpfung

¹¹² Zu einer ähnlichen Einschätzung kommen Suchanek 2010, S. 48 sowie von Broock und Suchanek 2009, S. 3.

¹¹³ In ihrem Beitrag bezeichnet Mayer et al. (1995) dies auch als “propensity to trust” (S. 715). Im Gegensatz zu spezifischem Vertrauen herrscht in der Literatur weitgehender Konsens bzgl. der Begriffsbestimmung des generalisierten Vertrauens. Vgl. pars pro toto Stolle (2002), der von einer “abstract preparedness to trust” (S. 403) spricht. Vgl. auch Hardin (2002), der generalisiertes Vertrauen als “generalized optimism” (S. 61f.) gegenüber den Handlungen von VN definiert.

¹¹⁴ Wie im Folgenden deutlich werden soll, hat generalisiertes Vertrauen allerdings nicht zu vernachlässigende Auswirkungen auf spezifisches Vertrauen.

der Armut in unterentwickelten Ländern durch die Unterstützung der dortigen Wirtschaft. Sie verlangen die schnelle und günstige Verfügbarkeit weltweiter Produkte sowie gleichzeitig die Reduktion des CO₂-Ausstoßes.

Generalisiertes Vertrauen entsteht im Laufe der Zeit, indem vergangene, *eigene oder indirekt beobachtete* spezifische (Vertrauens-) Erfahrungen subjektiv interpretiert und bewertet werden¹¹⁵. Diese positiven oder negativen Erfahrungen werden aggregiert, verallgemeinert und verdichten sich zu einer generalisierten (Vertrauens-) Erwartungshaltung in Bezug auf das Verhalten „der“ VN¹¹⁶. Diese Erwartungshaltung verändert sich mit jeder neuen, positiven oder negativen spezifischen (Vertrauens-) Erfahrung. Generalisiertes Vertrauen erfährt somit stets Korrekturen (Hardin 2002, S. 113ff.) und ist das *Resultat eines kontinuierlichen Lernprozesses*¹¹⁷. Da jeder Akteur unterschiedliche Erfahrungen macht, variiert dieser Lernprozess von VG zu VG. Im Ergebnis besitzen verschiedene VG grundsätzlich unterschiedlich hohe Level an generalisiertem Vertrauen und entsprechenden generalisierten (Vertrauens-) Erwartungen (Rotter 1967, S. 653; Mayer et al. 1995, S. 715).

Die Ergebnisse des Lernprozesses beeinflussen künftige *spezifische* Vertrauensentscheidungen der Akteure: Je höher das Level an generalisiertem Vertrauen von VG, desto positiver seine grundsätzliche Haltung gegenüber „den“

¹¹⁵ Basis dieser Interpretation sind z.B. gemeinsame Werte, Normen und Motivationen. Vgl. Abschnitt 3.2.2.3.

¹¹⁶ Vgl. hierzu Clases und Wehner 2005, S. 397; Das und Bing-Sheng 1998, S. 504; Hardin 2002, S. 113ff.; Rotter 1967, S. 653. Vgl. auch Das und Teng (1998), die anmerken: “[T]rust is most likely to be the accumulation of prior satisfactory experiences“ (S. 504), sowie Dasgupta (2009), der argumentiert, dass kooperatives oder nicht-kooperatives Verhalten im Kern von dem Glauben der Akteure in Bezug auf die Verhaltensweisen von Interaktionspartnern abhängt: “[I]t will depend on the beliefs that people held at some point in the past. It also depends on the way people have revised their beliefs on the basis of observations since that past date. This is another way of saying that history matters“ (S. 3302). Dasgupta (2009) beschreibt damit ebenfalls einen Lernprozess, der auf einer Aggregation von Beobachtungen der Akteure basiert. Die dabei beschriebenen Glaubensstrukturen sind in der Terminologie der vorliegenden Arbeit mit dem Begriff des generalisierten Vertrauens zu vergleichen, denn Dasgupta (2009) charakterisiert diese erstens als Erwartungen bzgl. des Verhaltens anderer Akteure und ordnet sie zweitens als Basis von (spezifischem) Vertrauen ein: “That the basis of cooperation is mutual trust is a banality, the deeper point is that trust in turn is based on beliefs“ (S. 3301).

¹¹⁷ Siehe dazu grundlegend die Ausführungen von Hardin (2002), der diesen Lernprozess unter dem Stichwort “street-level epistemology“ (S. 113ff.). In diesem Kontext ist auch die “social learning theory“ zu verstehen. Vgl. hierzu Rotter 1967, Rotter 1980 und grundlegend Rotter 1954.

VN und desto positiver seine Wahrnehmung von spezifischen Interaktionspartnern. Mit Stolle (2002) formuliert: "This overall trust level [...] determines all further expectations of others, including specific others" (S. 401).

Eröffnet sich eine neue Interaktionsmöglichkeit, wird generalisiertes Vertrauen zur Grundlage der Beurteilung der neuen Situation und damit zur Beurteilung des konkreten Interaktionspartners. In der Folge wird sich ein VG mit einem hohen Maß an generalisiertem Vertrauen eher dazu entscheiden einem konkreten VN spezifisches Vertrauen zu schenken. Er wird die riskante Vorleistung erbringen und die Interaktion mit einer höheren Wahrscheinlichkeit eingehen, als ein VG mit niedrigem Level an generalisiertem Vertrauen (Hardin 2002, S. 113ff.)¹¹⁸. Fühlt sich ein Arbeitnehmer bspw. durch seinen Arbeitgeber gewertschätzt (durch gute Arbeitsbedingungen, ein angemessenes Gehalt, interessante Aufgaben und einen respektvollen Umgang), geht dies positiv in seinen Erfahrungsschatz ein und stärkt sein generalisiertes Vertrauen in „die“ Arbeitgeber. In künftigen Arbeitsverhältnissen wird er eher spezifisches Vertrauen schenken und engagiert seine Arbeitskraft anbieten als ein Arbeitnehmer, der ausgebeutet wurde.

*Generalisiertes und spezifisches Vertrauen sind also eng miteinander verknüpft und (hohes) generalisiertes Vertrauen führt zu einer (grundsätzlich hohen) Disposition zu spezifischem Vertrauen (und vice versa)*¹¹⁹.

Allerdings kann das Niveau an generalisiertem Vertrauen allein die positive Vertrauensentscheidung von VG nicht erklären, denn dieser bringt verschiedenen VN stets unterschiedliche Level an spezifischem Vertrauen entgegen. Es bedarf einer zusätzlichen Komponente: Der Vertrauenswürdigkeit des spezifischen VN.

¹¹⁸ Erste empirische Hinweise auf diesen Zusammenhang finden sich bei Colquitt et al. 2007.

¹¹⁹ In der wissenschaftlichen Diskussion um Sozialkapital spielt generalisiertes Vertrauen deshalb eine zentrale Rolle und wird positiv mit wirtschaftlicher Entwicklung und Wachstum sowie mit politischer Stabilität assoziiert. Siehe einführend Coleman 1994, Fukuyama 1995 und Putnam 2000.

3.1.2 Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers

Die Vertrauensentscheidung von VG beruht maßgeblich auf seiner Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von VN¹²⁰. Beurteilt er diese positiv, d.h. traut er VN zu seinen Erwartungen zu entsprechen, kommt es zur positiven Vertrauensentscheidung und vice versa. Ein Arbeitnehmer wird sich z.B. nur dann für einen Arbeitgeber entscheiden, wenn er diesen für vertrauenswürdig hält, genauer: wenn er seine (Vertrauens-) Erwartungen bzgl. Arbeitsbedingungen, Gehalt, Aufgaben etc. durch ihn gewahrt sieht. Mit Sheppard und Sherman (1998) formuliert: "Trust is [...] a product of one's capacity to assess the trustworthiness of one's potential partner" (S. 426). Im Folgenden sollen die Faktoren, anhand derer sich die Vertrauenswürdigkeit von VN beurteilen lässt, analysiert werden.

Mayer et al. (1995) schlagen die Trias *Fähigkeit, Wohlwollen und Integrität* zur Beurteilung von Vertrauenswürdigkeit vor¹²¹. Seit dem ist in der wissenschaftlichen Literatur eine starke Tendenz zur Übereinstimmung mit Mayer et al. (1995) auszumachen: Viele Autoren übernehmen die Kriterien für ihre eigenen Analysen¹²², andere konzipieren ihren Kriterienkatalog explizit kompatibel und auf Basis der Trias¹²³. Darüber hinaus geben verschiedene Studien Anhaltspunkte zur empirischen Relevanz der drei Faktoren¹²⁴. Trotz der

¹²⁰ Diese wird wiederum von den situativen (Anreiz-) Bedingungen von VN beeinflusst. Dieser Aspekt wird in Abschnitt 3.2 deutlich.

¹²¹ Wie in einer späteren Publikation deutlich wird, entwickeln Mayer et al. (1995) das Faktorentrias gleichermaßen zur Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit von Personen, Gruppen sowie Organisationen (Schoorman et al. 2007, S. 345ff.).

¹²² Siehe etwa Schoorman et al. 2007, S. 351; Greenwood und Buren III 2010, S. 435f.; Lin-Hi und Müller 2012, S. 194f.

¹²³ Siehe etwa Caldwell und Clapham 2003, S. 352f. Diese definieren sieben Kriterien der Vertrauenswürdigkeit von Organisationen, die sie explizit unter Mayer et al.'s (1995) Kriterien subsummieren: Kompetenz, finanzielles Gleichgewicht und Qualitätssicherung unter „Fähigkeit“, Wohlwollen in Interaktionen und die Verantwortung Stakeholder ausreichend zu informieren unter „Wohlwollen“ sowie die Einhaltung von Rechtsvorschriften und prozessuale Fairness unter „Integrität“.

¹²⁴ Siehe etwa Engelbrecht und Cloete 2000, Bews und Rossouw 2002. Letztere identifizieren Wohlwollen als stärkste Wirkungsvariable für Vertrauen, gefolgt von Kompetenz und Integrität. Als weitere Faktoren nennen sie die Geschichte der Interaktion, persönliche Eigenschaften und Offenheit (Bews und Rossouw 2002, S. 378ff.).

generellen Übereinstimmung mit der Trias variieren die Autoren um Nuancen bei der Definition der Faktoren:

Mayer et al. (1995) definieren die *Fähigkeit* von VN über seine Zuständigkeit, fachliche Expertise und persönliche Charakteristika wie z.B. Kommunikationsgeschick. Auch Bews und Rossouw (2002) betonen neben den technischen insbesondere die persönlichen Fähigkeiten von VN, weswegen sie sich für den Begriff „Kompetenz“ statt „Fähigkeit“ entscheiden. Caldwell und Clapham (2003) rücken das Wissen und die Fähigkeit Resultate zu erzielen in den Vordergrund. Ähnlich bestimmen Greenwood und Buren III (2010) Kompetenz als die Fähigkeit die spezifisch in der Interaktion verlangten Aufgaben zu erfüllen.

Festzuhalten ist, dass die Autoren diesem Faktor eine fachliche und eine persönliche Komponente zurechnen. Angemessener erscheint es deswegen im Folgenden den Begriff „Kompetenz“ zu verwenden¹²⁵. Weiterhin muss VN fähig sein, seine Kompetenz innerhalb einer bestimmten Interaktion zielführend einzusetzen. Je nach erforderlichem Beitrag zur Zusammenarbeit kann VN folglich in einer Interaktion als kompetent, in einer anderen als ungeeignet eingestuft werden¹²⁶.

Aus Sicht der ökonomischen Ethik lässt sich *Kompetenz somit bestimmen als die fachliche und persönliche Expertise von VN im Hinblick auf die Erfüllung seines konkreten Beitrags zur Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil*.

Das Wohlwollen von VN bezieht sich laut Mayer et al. (1995) auf dessen Wunsch VG Gutes zu tun. Damit verknüpft ist seine positive Grundeinstellung gegenüber VG. Bews (2002) definiert Wohlwollen als Sorge um andere und schließt hierbei auch selbstlose Taten zugunsten VG ein. Greenwood und Buren III (2010) bestimmen Wohlwollen als das Ausmaß, in dem VN im Interesse von VG handeln möchte. Wohlwollen basiert für beide hierbei auf persönlicher Bindung,

¹²⁵ Diese Begrifflichkeit verwenden auch andere Autoren. Vgl. pars pro toto Bews und Rossouw 2002, Clark und Payne 1997, Lin-Hi und Müller 2012, Suchanek 2012.

¹²⁶ Diesen Zusammenhang deuten bereits Mayer et al. (1995) an.

Sympathie oder Liebe und bezieht sich damit auf einen spezifischen, bereits bekannten VG.

Aus Sicht der ökonomischen Ethik sind diese Aussagen zu präzisieren und einzuschränken. Während Wohlwollen –wie oben verstanden– VN ein altruistisches Grundmotiv unterstellt, kommt die ökonomische Ethik ohne altruistische Annahmen aus. Handelt VN im Interesse von VG, d.h. beutet er dessen riskante Vorleistung nicht kurzfristig zum einseitigen Vorteil aus, kann dies allein in seinem *wohlverstandenen* Eigeninteresse wurzeln¹²⁷. Er erhofft sich damit bspw. die Eröffnung von künftigen Kooperationsmöglichkeiten mit dem spezifischen VG. So wird Wohlwollen als Faktor von Vertrauenswürdigkeit enger gefasst und als Nicht-Opportunismus begriffen (Suchanek 2012, S. 57ff.)¹²⁸.

Festgehalten werden kann somit, dass Nicht-Opportunismus als Verzicht auf Realisierung des (kurzfristigen) einseitigen Vorteils im Hinblick auf die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil als zweiter Faktor von Vertrauenswürdigkeit einzustufen ist.

Mayer et al. (1995) bestimmen *Integrität* als das Festhalten von VN an einem Set aus Prinzipien, die VG akzeptabel findet. Zu den Prinzipien zählen hierbei die Konsistenz vergangener Handlungen von VN, die Kongruenz zwischen seinen Worten und Taten sowie ein starker Gerechtigkeitssinn. Fast deckungsgleich definieren Bews und Rossouw (2002) Integrität über die Attribute Konsistenz, Verlässlichkeit und Fairness, denen sie moralische und ethische Qualität zusprechen. Sie unterstreichen außerdem, dass “integrity, particularly in respect of promises kept, is a strong facilitator of trustworthiness” (ebd., S. 380). Clark und Payne (1997) positionieren konsistentes Verhalten als einen eigenständigen Faktor, der mit Fairness einhergeht. Unter Integrität verstehen sie vor allem Ehrlichkeit sowie ebenfalls das Einhalten von Versprechen.

¹²⁷ Vgl. hierzu Abschnitt 2.2. Zu einer ähnlichen Einschätzung kommt auch Saez 2012, S. 29.

¹²⁸ Es sei an dieser Stelle angemerkt, dass VN mit dieser Aussage altruistische Motivationen nicht abgesprochen werden sollen. Vielmehr soll Nicht-Opportunismus als Mindestvoraussetzung verstanden werden.

Auffällig ist, dass die Autoren neben Verhaltenskonsistenz und Verlässlichkeit stets ein moralisches Element mit Integrität assoziieren (s.o.: Gerechtigkeitssinn, Fairness, Ehrlichkeit). Dieses moralische Element kann als elementar vorgehoben werden, denn konsistentes, verlässliches Verhalten allein könnte auch unmoralischen Ursprungs, somit nicht integer, sein. Suchanek (2012) spricht in diesem Zusammenhang von Rechtschaffenheit, „da es darum geht, rechtliche und moralische Regeln und Standards einzuhalten, die dem Schutz der berechtigten Interessen Dritter dienen“ (S. 58). Hier wird die Besonderheit des Faktors Integrität deutlich¹²⁹:

Integrität beschränkt sich im Gegensatz zu Kompetenz und Nicht-Opportunismus nicht ausschließlich auf die konkrete Interaktion zwischen VN und VG. Vielmehr wird dieser Begriff weiter gefasst und bezeichnet eine allgemeine (Charakter-) Einstellung von VN gegenüber seiner Umwelt, d.h. gegenüber VG und Dritten. Wird diese durch Unternehmensskandale wie Korruptionsaffären, Mitarbeiterbespitzelung, Kinderarbeit etc. publik, offenbart sich die allgemeine Einstellung des Unternehmens gegenüber Dritten. In der Folge wird die Integrität des betroffenen Unternehmens und nicht selten der gesamten Branche in Frage gestellt.

Integrität als dritter Faktor von Vertrauenswürdigkeit kann somit bestimmt werden als die grundsätzliche Rechtschaffenheit von VN, die er konsistent und verlässlich gegenüber seiner Umwelt (VG und Dritten) unter Beweis stellt.

Die Vertrauenswürdigkeit von VN wird somit für die vorliegende Arbeit definiert als *Trias aus Kompetenz und Nicht-Opportunismus in der konkreten Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil sowie Integrität gegenüber seiner Umwelt (VG und Dritte).*

¹²⁹ Im weiteren Verlauf werden die Besonderheiten des Faktors Integrität weiter herausgestellt. Siehe insbesondere Abschnitt 3.2.2.2.

Die einzelnen Faktoren von Vertrauenswürdigkeit sind in ihrer Bewertung als voneinander unabhängig zu verstehen, d.h. VG kann VN in einer Sachfrage kompetent aber grundsätzlich wenig integer wahrnehmen. Eine positive Vertrauensentscheidung wird durch diese Einschätzung weniger wahrscheinlich, ist aber nicht ausgeschlossen, denn "trustworthiness should be thought of as a continuum" (Mayer et al. 1995, S. 721). Eine Besonderheit ergibt sich bzgl. des Faktors Integrität, denn: "[P]eople intuitively believe that those with high integrity will refrain from dishonest behaviors in any situation, whereas those with low integrity may exhibit either dishonest or honest behaviors depending on their incentives and opportunities" (Kim und Harmon 2012, S. 122). Dies legt nahe, dass fehlende Integrität auch eine negative Beurteilung des Faktors Nicht-Opportunismus nach sich zieht¹³⁰.

Bewertet VG die Faktorentrias in ihrer Gesamtheit hinreichend negativ, spricht er VN Vertrauenswürdigkeit ab¹³¹. Er verweigert sein spezifisches Vertrauen, d.h. die riskante Vorleistung und damit die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil kommen nicht zustande.

Anhand dieser Überlegungen wird deutlich, wie essentiell Aufbau und Erhalt der eigenen Vertrauenswürdigkeit für Unternehmen sind. Um erfolgreich auf dem globalen Markt zu bestehen, ist es im Interesse von international oder global agierenden Unternehmen sich bzgl. aller drei identifizierten Faktoren, Kompetenz, Nicht-Opportunismus und Integrität, als vertrauenswürdiger Interaktionspartner zu positionieren und entsprechend in Vertrauen zu investieren. Bevor die Probleme besprochen werden können, mit denen transnationale Unternehmen hierbei konfrontiert sind, soll der folgende Abschnitt die Frage nach dem grundlegenden Zusammenhang zwischen Vertrauenswürdigkeit, (spezifischem und generalisiertem) Vertrauen und Kooperation klären.

¹³⁰ Dies könnte als „Spillover-Effekt“, d.h. Übertragungseffekt gewertet werden. Vgl. hierzu Dirks et al. 2009, S. 75.

¹³¹ Konkret bedeutet dies, dass VG nicht daran glaubt, dass VN seine (Vertrauens-) Erwartungen bzgl. der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil erfüllen kann.

3.1.3 Von Vertrauenswürdigkeit und Vertrauen zu Kooperation

“[T]he higher the level of trust the higher the likelihood of cooperation” (Gambetta 2000, S. 223)¹³². Damit es allerdings zu erfolgreichen Kooperationen zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern als VG und transnationalen Unternehmen als VN kommen kann, muss es im Vertrauensprozess (siehe Abbildung 3) zu einer positiven spezifischen (Vertrauens-) Erwartung und -entscheidung seitens VG kommen¹³³. Zwei Voraussetzungen sind hierbei essentiell: VN muss seine Vertrauenswürdigkeit entlang der Faktorentrias glaubwürdig signalisieren, VG muss diese Signale positiv interpretieren, wobei das Niveau an generalisiertem Vertrauen eine wichtige Rolle spielt.

Initial ist es für VG grundsätzlich nicht möglich zu wissen, ob und in welchem Umfang ein spezifischer VN tatsächlich vertrauenswürdig ist, d.h. über die Eigenschaften Kompetenz, Nicht-Opportunismus und Integrität verfügt (Beckert 2002, S. 34). Er kann lediglich die Signale von VN beobachten (Bacharach und Gambetta 2001, S. 154)¹³⁴. Für VN bedeutet dies, dass seine tatsächliche Vertrauenswürdigkeit nicht ausreicht, um VG zur Kooperation zu

¹³² Es sei an dieser Stelle wiederholt, dass dies eine weit verbreitete Einschätzung ist. Vgl. erneut Dasgupta 2005, S. 9; Dasgupta 2009, S. 3301; Gambetta 2000, S. 220ff.; Gilbert 2007, S. 81; Hardin 2002; Hardin 2006; Sitkin und Roth 1993, S. 367. In der Literatur der ökonomischen Ethik vgl. z.B. Lin-Hi und Müller 2012; Saez 2012, S. 9f.; Suchanek 2008c, S. 3; Suchanek und von Broock 2011, S. 5; Suchanek 2012; von Broock und Suchanek 2009, S. 3. Die Idee, dass Kooperation auch ohne Vertrauen zustande kommen kann, vertritt z.B. Axelrod (1984/2006) in seinem Buch „Die Evolution der Kooperation“. Am Beispiel der Kooperation feindlicher Soldaten im Ersten Weltkrieg (z.B. Waffenruhe zu Essenszeiten), erläutert er, dass Kooperationen auch aufgrund von Interessenskongruenz erfolgen können. Dies setzt hierbei ein (zufälliges) Signal voraus, das dem Interaktionspartner die grundsätzliche Neigung zur Kooperation deutlich macht (am Beispiel der Soldaten bspw. eine wiederholte kurze Feuerpause zu einer bestimmten Uhrzeit). Dieses Signal muss allerdings durch die Gegenseite auch positiv interpretiert werden, um kooperative Konsequenzen zu ziehen. Somit kann argumentiert werden, dass der Interaktionspartner zumindest eine Neigung zu Vertrauen haben muss, die sich in der entsprechenden Interpretation des Signals niederschlägt. Vgl. hierzu auch Gambetta 2000, S. 226f. Dieser Zusammenhang soll im Folgenden noch deutlicher werden.

¹³³ An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass sich die folgenden Ausführungen ausschließlich auf gesellschaftlich *gewünschte* Kooperationen, d.h. im Sinne der ökonomischen Ethik Kooperationen zum gegenseitigen Vorteil beziehen. Wie bereits Schelling (1984) anmerkt, sind Kooperationen (und entsprechendes wechselseitiges Vertrauen als Basis) nicht immer gesellschaftlich wünschenswert, z.B. im Korruptionsfall oder bei der Bildung von Kartellen.

¹³⁴ Dieser Zusammenhang klingt bereits bei Luhmann (1968/2000) an.

ermutigen. Vielmehr muss er seine Vertrauenswürdigkeit glaubwürdig in Form von Signalen kommunizieren¹³⁵. Signale werden dabei mit Bacharach und Gambetta (2001) wie folgt definiert: "A signal is an action by a player [...] whose purpose is to raise the probability that another player [...] assigns to a certain state of affairs or 'event'" (S. 159). Als Signal gilt folglich jede Handlung eines (transnationalen) Unternehmens (bspw. Werbung, Pressemitteilungen, Spenden, abgegebene Versprechen, Verträge), mit der es im Vertrauensprozess gegenüber VG seine Kompetenz, Integrität und seinen Nicht-Opportunismus (K,I,N-O) demonstriert, um diesen zum Eingehen der Interaktion zu ermutigen.

Allerdings unterliegt die Einschätzung der abgegebenen Signale der subjektiven Wahrnehmung und Interpretation durch VG (Mayer et al. 1995, S. 727)¹³⁶. Dies bedeutet, dass verschiedene VG die (gleichen) empfangenen Signale individuell interpretieren und/oder sie unterschiedlich gewichten (Connelly et al. 2010, S. 54f.; Perkins und Hendry 2005, S. 1445ff.)¹³⁷. Sie können folglich - trotz gleicher Informationen - zu unterschiedlichen Einschätzungen der Vertrauenswürdigkeit eines VN gelangen. Mit Lahno (2001) formuliert: "trust is, to some extent, independent of objective information" (S. 171).

Das generalisierte Vertrauen spielt in diesem Prozess eine wichtige Rolle. Als grundsätzliche Disposition zu Vertrauen impliziert generalisiertes Vertrauen Annahmen bzgl. der grundsätzlichen Vertrauenswürdigkeit „der“ VN¹³⁸. Diese Annahmen beeinflussen die Wahrnehmung der sozialen Realität von VG (Govier 1994) und somit auch seine Wahrnehmung und Interpretation der Signale eines

¹³⁵ Zur grundsätzlichen Eigenschaft von Kommunikation Vertrauen zu fördern, siehe bspw. Ben-Ner und Putterman 2009; Das und Bing-Sheng 1998, S. 504 und Zeffane et al. 2011.

¹³⁶ Caldwell und Clapham (2003) bezeichnen dies als individuelle Linse von VG, die als Referenzrahmen bei der Beurteilung des Faktoren-Trias fungiert. Siehe auch Schoorman et al. 2007, S. 351.

¹³⁷ Dies spiegelt sich auch in einem Leitsatz der ökonomischen Ethik: „Man kann alles immer auch anders sehen – und andere tun das auch“ (Suchanek 2001/2007, S. 11).

¹³⁸ Entsprechend charakterisiert Hardin (2002) generalisiertes Vertrauen als "the belief in another's trustworthiness" (S. 114). Vgl. auch Dasgupta (2009), der anmerkt: "beliefs, about what others may do and what the consequences of those choices could be, are at the basis of strategy selection" (S. 3301).

spezifischen VN. Es gilt: Je höher sein Niveau an generalisiertem Vertrauen, desto positiver (und weniger misstrauisch) wird VG die Signale bewerten und vice versa¹³⁹. Generalisiertes Vertrauen hat folglich einen moderierenden Effekt auf die Wahrnehmung der Vertrauenswürdigkeit von VN¹⁴⁰.

Kommt VG aufgrund seiner Interpretation der Signale (und der entsprechenden Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit) von VN zu dem Schluss, dass seine spezifischen (Vertrauens-) Erwartungen durch VN erfüllt werden können, kommt es zur positiven Vertrauensentscheidung. VG erbringt die riskante Vorleistung gegenüber VN und verdeutlicht so sein spezifisches Vertrauen bzw. sein Angebot zur Kooperation. VN hat verschiedene Möglichkeiten zu reagieren. Er kann VG opportunistisch ausbeuten oder die Gegenleistung im Sinne der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil erbringen¹⁴¹. Seine Reaktion hat dabei nicht nur Auswirkungen auf das spezifische und generalisierte Vertrauen des spezifischen VG, sondern auch auf Dritte:

Die Reaktion von VN wird zunächst durch VG (positiv oder negativ) bewertet und lässt so (subjektive) Rückschlüsse auf seine Vertrauenswürdigkeit zu. Dieses neue Wissen verändert das spezifische Vertrauen von VG gegenüber dem konkreten VN positiv oder negativ. Weiterhin fließen die neuen Erfahrungen als Teil des Lernprozesses in den Erfahrungsschatz von VG ein und beeinflussen so dessen Niveau an generalisiertem Vertrauen (Hardin 2002, S. 113ff.). Kauft sich ein Konsument von Nahrungsmitteln zum Beispiel ein bestimmtes Produkt,

¹³⁹ In diesem Zusammenhang sei auch auf die Diskussion bzgl. des so genannten "confirmation bias" in der kognitiven Psychologie hingewiesen, die ihren Anfang 1968 mit Wasons Artikel "Reasoning about a rule" nimmt (Wason 1968). Der "confirmation bias" bezeichnet die Tendenz Informationen, die die eigene, zuvor gebildete Erwartungshaltung bestätigen im Gegensatz zu denjenigen, die diese widerlegen, zu favorisieren. Entsprechend werden Informationen selektiv wahrgenommen und verzerrt interpretiert. Für einen ersten Anhaltspunkt zur Übertragung des "confirmation biases" auf Vertrauen, siehe White et al. (2003), die aus Sicht der Risikowahrnehmung feststellen: "[T]rust is simply higher when a message is congruent with one's prior attitudes" (S. 718).

¹⁴⁰ Vgl. hierzu Colquitt et al. 2007, S. 915; Hardin 2002, S. 61f.; Mayer et al. 1995, S. 721f. Letztere modellieren in ihrem integrativen Vertrauensmodell generalisiertes Vertrauen als direkte Einflussvariable auf die wahrgenommenen Faktoren Fähigkeit, Wohlwollen und Integrität (Mayer et al. 1995, S. 715).

¹⁴¹ Ausführlicher wird dies in Abschnitt 3.2.2.1 dargestellt.

das ihm beim anschließenden Verzehr körperlich schadet, wird er das spezifische Produkt bzw. den spezifischen Hersteller künftig meiden (und vice versa). Des Weiteren sinkt sein generalisiertes Vertrauen in „die“ Lebensmittelhersteller, in der Folge wird er auch Lebensmittel von anderen Herstellern vor dem Konsum genauer prüfen als bisher.

Zusätzlich zu den (positiven oder negativen) Auswirkungen auf den spezifischen VG kommt ein weiterer wichtiger Aspekt zum Tragen: Werden seine Erfahrungen publik, d.h. Dritten zugänglich, haben sie ebenfalls positive oder negative Auswirkungen auf das spezifische und generalisierte Vertrauen Dritter. Gegenüber dem konkreten VN (im Beispiel der Lebensmittelhersteller) geht spezifisches Vertrauen verloren. Zudem fließen die beobachteten, indirekten Erfahrungen in den Lernprozess Dritter ein und beeinflussen ebenfalls ihr Niveau an generalisiertem Vertrauen¹⁴². Somit werden potentielle künftige Interaktionen Dritter indirekt von der spezifischen Interaktion von VG beeinflusst¹⁴³.

Diese Reputationseffekte sind insbesondere bei Unternehmensskandalen, die große mediale Aufmerksamkeit auf sich ziehen, nicht nur besonders problematisch für das spezifische Unternehmen (dem spezifisches Vertrauen entzogen wird), sondern oftmals auch für die gesamte Branche bzw. „die“ Wirtschaft (da ihr generalisiertes Vertrauen entzogen wird). Herrschen z.B. in den Fabriken eines Textilunternehmens unzumutbare Arbeitsumstände, belastet dies zunächst „nur“ das Vertrauensverhältnis zwischen dem konkreten Unternehmen (als VN) und seinen Angestellten (als VG). Über den Vertrauens(lern)prozess (siehe Abbildung 3) geht seitens der Angestellten spezifisches und generalisiertes Vertrauen verloren.

¹⁴² Dieser Zusammenhang wird auch bei Hardin (2002) thematisiert. In seinem Modell „street-level epistemology of trust“ wird die Möglichkeit des indirekten Lernens durch die Erfahrungen anderer zwar nicht integriert, jedoch empfindet er genau diesen Umstand als fehlerhaft: “[T]he model ignores the complexity of possible ways of learning. One might learn indirectly from others' experiences as well as directly from one's own experiences” (Hardin 2002, S. 125).

¹⁴³ Diesen Mechanismus könnte man auch als "Spillover-Effekt", d.h. Übertragungseffekt der initialen Vertrauensbeziehung auf die Vertrauensbeziehung mit dritten Stakeholdern bezeichnen. Spillover-Effekte werden insbesondere in der wissenschaftlichen Marketingliteratur beschrieben. Für eine erste Übertragung auf das Konzept Vertrauen siehe etwa Dirks et al. 2009.

Werden diese Arbeitsbedingungen z.B. über die Medien publik, hat die spezifische Interaktion auch Auswirkungen auf Dritte: Die neuen indirekten Informationen beeinflussen deren spezifisches Vertrauen gegenüber dem Textilunternehmen. Im schlimmsten Fall für das Unternehmen sprechen ihm Dritte Vertrauenswürdigkeit über den Faktor Integrität gänzlich ab und entziehen ihm spezifisches Vertrauen. Eine Folge ist bspw. der Boykott von Produkten des Unternehmens. Zudem geht diese Erfahrung negativ in den Lernprozess Dritter ein und senkt das generalisierte Vertrauen gegenüber „den“ Textilunternehmen. Künftige Interaktionen mit anderen Unternehmen werden so belastet. Es leidet nicht nur die Reputation des spezifischen Unternehmens sondern die der ganzen Branche.

Abbildung 3: Der Vertrauensprozess. Eigene Darstellung.

Spezifisches und generalisiertes Vertrauen stellen also eine elementare Grundlage von (freiwilligen) Kooperationen zwischen Gesellschaftsmitgliedern und Unternehmen dar und es gilt "the higher the level of trust the higher the likelihood of cooperation" (Gambetta 2000, S. 220ff.). Spezifischem und generalisiertem Vertrauen kommt dabei in Abhängigkeit des Reifegrads der Interaktion eine unterschiedliche Bedeutung zu:

Mit steigender Intensität¹⁴⁴ und Diversität der Kooperationserfahrungen erhöht sich der Reifegrad der Interaktion (Lewicki et al. 1998, S. 443). Ist VN aus früheren Interaktionen bereits bekannt, kann VG bei einer erneuten Vertrauensentscheidung auf sein Wissen bzgl. der Vertrauenswürdigkeit des konkreten Partners zurückgreifen. Darauf basierend fällt er seine Vertrauensentscheidung und schenkt oder verweigert spezifisches Vertrauen. Die spezifischen Vorerfahrungen versetzen ihn also in die Lage den oben beschriebenen Vertrauensprozess „abzukürzen“. Eine gemeinsame Historie der Interaktion fördert folglich direkt das spezifische Vertrauen von VG in VN¹⁴⁵. Im Laufe der Zeit verstärkt sich so das (gegenseitige) spezifische Vertrauensverhältnis und künftige Interaktionen werden erleichtert¹⁴⁶. In Kooperationsbeziehungen mit hohem Reifegrad verliert das generalisierte Vertrauen somit sukzessiv an Bedeutung (Stolle 2002, S. 399).

Kann VG hingegen nicht auf vergangene Interaktionserfahrungen zurückgreifen bzw. steht die Reife einer Interaktionsbeziehung noch am Anfang,

¹⁴⁴ Unter Intensität wird die Häufigkeit und Länge der Interaktionsbeziehung verstanden.

¹⁴⁵ Vgl. hierzu Caldwell und Clapham 2003, S. 354; Das und Bing-Sheng 1998, S. 504; Luhmann 1968/2000, S. 23.

¹⁴⁶ Durch gegenseitiges spezifisches Vertrauen verringern sich durch den Verzicht auf Koordinations-, Such-, Informations-, Schutz- oder Kontrollmaßnahmen z.B. dauerhaft die Transaktionskosten einer Interaktion. Weiterhin steigt die Qualität und Offenheit der Kommunikation und somit des Informationsaustausches zwischen den Interaktionspartnern. Spezifisches Vertrauen erleichtert ebenso das Konfliktmanagement und erhöht die allgemeine Zufriedenheit der Beteiligten. Mittelbar schlägt sich dies in einem kompetitiven Vorteil sowie erhöhtem ökonomischen Erfolg für Unternehmen nieder (Gilbert 2007, S. 76ff.). Zu beachten ist, dass auch in bereits stark ausgeprägten wechselseitigen Vertrauensverhältnissen die Möglichkeit des Opportunismus durch sich ändernde Anreizbedingungen gegeben bleibt. Siehe dazu ausführlich Abschnitt 3.2.

spielt das generalisierte Vertrauen eine entscheidende Rolle: Es wird zur wichtigsten Grundlage der Interpretation der Signale des (unbekannten) VN und letztlich des spezifischen Vertrauensentscheids. Mit Clases und Wehner (2005) formuliert: „Dem generalisierten Vertrauen kommt [...] besonders in neuartigen und wenig strukturierten Situationen eine handlungsrelevante Bedeutung zu“ (S. 397).

Festgehalten werden kann an dieser Stelle, dass das Resultat jeder Interaktion als Nachweis der Vertrauenswürdigkeit von VN in den Erfahrungsschatz von VG und Dritten eingeht. Auf diese Weise wird sowohl spezifisches Vertrauen als auch generalisiertes Vertrauen (positiv oder negativ) beeinflusst. Unternehmen sollten folglich ein Interesse daran haben, ihre Vertrauenswürdigkeit in jeder spezifischen Interaktion unter Beweis zu stellen – nicht zuletzt, um die Vertrauenswürdigkeit ihrer Branche zu schützen.

3.2 Vertrauen im Drei-Ebenen-Paradigma

Transnationale Unternehmen stehen als VN vor der Aufgabe, die eigene Vertrauenswürdigkeit sicherzustellen, um damit das spezifische und generalisierte Vertrauen der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder zu gewinnen und aufrecht zu erhalten. Dies stellt sich innerhalb der (Anreiz-) Bedingungen des wirtschaftlichen Handelns als kompliziertes Unterfangen dar. Der folgende Abschnitt fokussiert die Anreizproblematik von VN und zeigt Lösungsansätze auf. Er bedient sich hierbei des Drei-Ebenen-Paradigmas zur Illustration gesellschaftlicher Interaktionen (siehe Abbildung 4).

Zunächst werden die Charakteristika von internationalen oder globalen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern als Akteure im Drei-Ebenen-Paradigma erläutert. Es folgt die Reformulierung des Vertrauensprozesses¹⁴⁷

¹⁴⁷ Siehe Abschnitt 3.1.3.

entlang der drei Ebenen Spielzüge, Spielregeln und Spielverständnis¹⁴⁸. Der Vertrauensprozess kann durch relevante Inkonsistenzen gestört werden, die im Anschluss diskutiert werden. Bevor die Synopsis alle relevanten Punkte zusammenfasst, wird deshalb eine unternehmerische Investitionsheuristik in den Faktor Vertrauen entworfen.

3.2.1 Akteure im Drei-Ebenen-Paradigma

Im Drei-Ebenen-Paradigma agieren (Welt-) Gesellschaftsmitglieder als individuelle¹⁴⁹ und transnationale Unternehmen als korporative Akteure¹⁵⁰. Letztere sind als handlungsfähige Einheiten zu betrachten (Lin-Hi 2009, S. 90). Ebenso wie individuelle Akteure sind sie in der Lage Verantwortung zu übernehmen¹⁵¹ und diese Verantwortung wird ihnen seitens der Gesellschaftsmitglieder de facto auch zugewiesen.

Entsprechend dem interaktionsökonomischen Ansatz werden die Akteure als individuelle Nutzenmaximierer modelliert, die ihre Handlungen von situativen Anreizen ableiten (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 53). Anreize bezeichnen „situationsbedingte handlungsbestimmende Vorteilserwartungen“ (ebd., S. 28f.). Sie werden damit sehr weit definiert und schließen neben monetären Anreizen

¹⁴⁸ An dieser Stelle sei angemerkt, dass die hier und im Folgenden verwendeten Begrifflichkeiten und Illustrationen *nicht* der Spieltheorie zuzuordnen sind, wie sie maßgeblich von Neumann und Morgenstern 1944/2007, Nash 1951 sowie Schelling 1980 geprägt und (weiter)entwickelt wurde. Vielmehr beschreiben die Spielebenen in der ökonomischen Ethik ein allgemeines Konzept zur Analyse der Strukturen von Interaktionen (Homann 2002a, S. 95). Rein zu schematischen Illustrationszwecken bedient sich die ökonomische Ethik hierbei des Vertrauensspiels sowie des spieltheoretischen Gefangenendilemmas. Vgl. hierzu Homann und Suchanek 2000/2005, S. 34; Homann 2002a, S. 95.

¹⁴⁹ Es sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass es Gesellschaftsmitgliedern ebenfalls möglich ist, sich zu organisieren (z.B. im Rahmen politischer Parteien, Verbände oder NGOs). Sie nehmen dann als Organisationseinheit ebenfalls den Charakter korporativer Akteure an (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 286).

¹⁵⁰ Für eine grundlegende Einführung in die Unterscheidung zwischen individuellen und korporativen Akteuren siehe Coleman 1994. Für eine intensive Auseinandersetzung mit korporativen Akteuren vgl. auch Homann und Suchanek 2000/2005, S. 285ff.

¹⁵¹ Für eine ausführliche Begründung der Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung von korporativen Akteuren bzw. Unternehmen siehe Lin-Hi 2009, S. 90ff. Vgl. auch Wiemeyer 2013b, S. 3f.

z.B. auch soziale (Prestigestreben), intrinsische (Reue, Selbstachtung) und institutionelle (Regelbefolgung) Anreize ein (Suchanek 2001/2007, S. 48).

Das Handeln der Akteure ist stets interdependent. Dies bedeutet, dass sie zur Realisierung eigener Vorteile auf die Interaktion mit anderen Akteuren angewiesen sind. Anders ausgedrückt: Sie instrumentalisieren Interaktionen für den eigenen Zweck, die Steigerung ihres individuellen Nutzens (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 44f.)¹⁵². Interaktionen sind folglich immer geprägt von dem gleichzeitigen Vorhandensein gemeinsamer und konfligierender Interessen (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 7ff.; Rawls 1971/1999, S. 4)¹⁵³: Beide Interaktionspartner haben ein gemeinsames Interesse an der Realisierung der Kooperation im Sinne der Zusammenarbeit zum gegenseitigen (und damit auch zum eigenen) Vorteil. Allerdings unterliegen die Beiträge für die Realisierung der Kooperationsgewinne sowie deren Aufteilung¹⁵⁴ entgegengesetzten Interessen (Homann 2002a, S. 95; Rawls 1971/1999, S. 4).

Die einzelnen Akteure sind grundsätzlich frei in ihren von Anreizen geleiteten Handlungen. Aufgrund der Freiheit seines Interaktionspartners besitzt deshalb kein Akteur vollständige Kontrolle über die Realisierung seines Vorteils (Suchanek 2001/2007, S. 55ff.). In Bezug auf den dabei grundlegenden Vertrauensprozess ist zu beachten, dass die Akteure nur über unvollständige Informationen bzgl. der Vertrauenswürdigkeit des Interaktionspartners verfügen. Ihnen ist allerdings bewusst, dass prinzipiell vertrauenswürdige und nicht vertrauenswürdige Akteure existieren, die sich in ihrer Anreizstruktur

¹⁵² Es sei an dieser Stelle wiederholt angemerkt, dass dieses Eigeninteresse der Akteure aus Sicht der ökonomischen Ethik nicht als per se unmoralisch einzustufen ist (siehe Kapitel 2).

¹⁵³ Vgl. hierzu auch Schelling (1980), der aus der Sicht der Spieltheorie konstatiert, dass gesellschaftliche Konflikte meist den Charakter von Verhandlungen aufweisen. Diese Sichtweise „is useful in keeping us from becoming exclusively preoccupied either with the conflict or with the common interest“ (ebd., S. 5f.). Er bezeichnet diese (Verhandlungs-) Spiele entsprechend als „mixed motive games“ (ebd., S. 89).

¹⁵⁴ Der Kooperationsgewinn besteht in der Interaktion für VN aus der riskanten Vorleistung von VG während die Gegenleistung von VN den Kooperationsgewinn für VG darstellt.

unterscheiden. Der Typ des spezifischen Interaktionspartners aber bleibt dem Gegenüber verborgen¹⁵⁵.

Damit erfüllen die Interaktionen der Akteure im „Drei-Ebenen Paradigma“ die Voraussetzungen für die Relevanz von spezifischem Vertrauen – die „Interdependenz“ und das „Risiko“ der Interaktion¹⁵⁶.

3.2.2 Das Drei-Ebenen-Paradigma

Die Erweiterung der Zweistufigkeit der Interaktionsökonomik (Spielzüge und Spielregeln)¹⁵⁷ um das Spielverständnis als Metaebene¹⁵⁸ ist ein verhältnismäßig junges Konzept der ökonomischen Ethik. Das „Drei-Ebenen-Paradigma“ bedarf deshalb einer kurzen Einführung, die im Laufe des vorliegenden Abschnitts sukzessive ergänzt wird.

¹⁵⁵ Diese Aussage wird im weiteren Verlauf der vorliegenden Arbeit, insbesondere in Abschnitt 3.2.2 detailliert.

¹⁵⁶ Siehe Abschnitt 3.1.1.1.

¹⁵⁷ Zur Zweistufigkeit (Spielzüge und Spielregeln) der Interaktionsökonomik siehe pars pro toto Homann und Suchanek 2000/2005, S. 36ff. Zur Verbindung der Zweistufigkeit mit der Metaphorik eines Spiels siehe Brennan und Buchanan 1993, Buchanan 1975/2000.

¹⁵⁸ Erstmalige Verwendung in dem hier beschriebenen Kontext findet der Begriff Spielverständnis bei Suchanek und von Broock 2008, S. 42ff. Weitere Erwähnungen und Erklärungen finden sich bei Lin-Hi 2009, S. 153ff.; Lin-Hi und Suchanek 2011; Suchanek 2011, 61ff; Suchanek und von Broock 2011. Für eine grundlegende Auseinandersetzung und Einführung des Spielverständnisses als Erweiterung der Zweistufigkeit der Interaktionsökonomik siehe von Broock 2012.

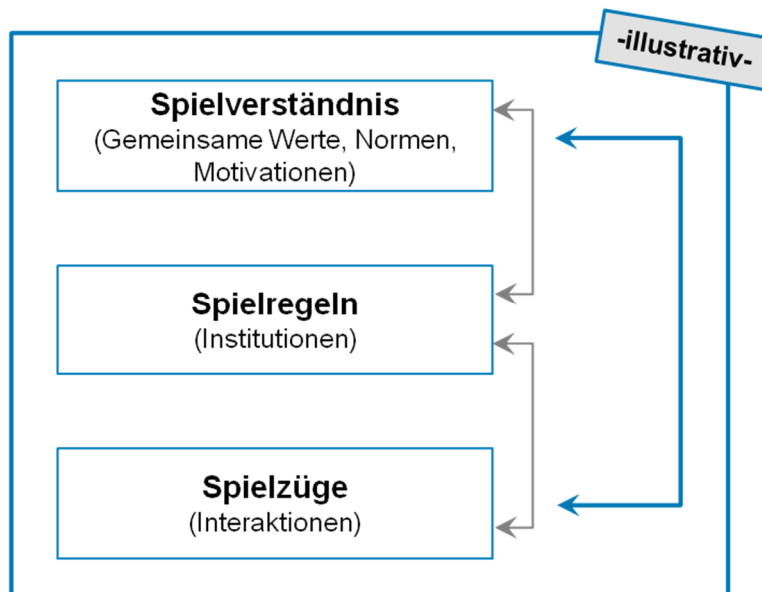


Abbildung 4: Das Drei-Ebenen-Paradigma. Eigene Darstellung nach Lin-Hi und Suchanek (2011).

Im Drei-Ebenen-Paradigma werden spezifische Interaktionen (hier: zwischen transnationalen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern) als Dilemmastrukturen auf Spielzugebene modelliert. Die Gefahr opportunistischer Verhaltensweisen wird auf Spielregelebene durch Institutionen eingeschränkt. Auf Spielverständnisebene hingegen manifestieren sich (gemeinsame) Werte, Normen, Motivationen¹⁵⁹, Überzeugungen, Vorstellungen, Meinungen, Ideen etc. von denen die Akteure (Vertrauens-) Erwartungen gegenüber ihren Interaktionspartnern ableiten. Ein gemeinsames Spielverständnis legitimiert die geltenden Spielregeln und leitet deren Weiterentwicklung an. Auf Spielzugebene erlaubt es die Bewertung der Handlungen und gibt Orientierung bei verbleibenden Handlungsspielräumen (Suchanek und von Broock 2011, S. 6; von Broock 2012, S. 146ff.)¹⁶⁰.

¹⁵⁹ Der Begriff „Motivation“ bezieht sich hier und im Folgenden „auf Prozesse und Phänomene, die mit dem Setzen von Zielen aufgrund deren Wünschbarkeit und Realisierbarkeit zu tun haben“ (Achtziger und Gollwitzer 2005, S. 281). Vgl. auch Rheinberg (2008), der Motivation definiert als „die aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzugs auf einen positiv bewerteten Zielzustand“ (S. 16).

¹⁶⁰ Eine genaue Begriffsbestimmung des Spielverständnisses sowie eine detaillierte Beschreibung seiner Funktionen erfolgt in Abschnitt 3.2.2.3.

Die drei Ebenen sind interdependent, d.h. Ereignisse auf einer Ebene beeinflussen die beiden anderen Ebenen positiv oder negativ (siehe Abbildung 4) (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 76). Als übergeordnete „Zielfunktion“ des Drei-Ebenen-Paradigmas fungiert die erweiterte Goldene Regel und mit ihr verknüpft die Sicherung der Anreizkompatibilität von Gewinn und Moral¹⁶¹ (ebd.).

3.2.2.1 *Spielzüge*

Spezifische Interaktionen zwischen internationalen und globalen Unternehmen als VN und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern als VG werden auf Spielzugebene verortet. Der zugrunde liegende Vertrauensprozess¹⁶² kann auf Spielzugebene als Dilemmastruktur, präziser als Vertrauensspiel modelliert werden. Das klassische Vertrauensspiel (siehe Abbildung 5)¹⁶³ stellt hierbei eine „einseitige“ Version des Gefangenendilemmas¹⁶⁴ dar, in der das Dilemma aus Sicht von VG sequentiell betrachtet wird (Kreps 1990a, S. 101)¹⁶⁵.

¹⁶¹ Siehe Kapitel 2.

¹⁶² Siehe Abschnitt 3.1.3.

¹⁶³ Zur Funktionsweise des klassischen Vertrauensspiels, siehe grundlegend Dasgupta 2000, S. 59ff.; Kreps 1990a, S. 100ff.; Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 77ff.

¹⁶⁴ Die Entwicklung des zugrunde liegenden Spiels geht auf Flood, Dresher und Tucker im Jahr 1950 zurück (Kollock 1998, S. 185). Bedeutende Weiterentwicklungen des Dilemmas erfolgten u.a. durch Axelrod 1984/2006, Nash 1951 und Schelling 1980. Zur grundlegenden Bedeutung von Dilemmastrukturen bzw. des Gefangenendilemmas in der ökonomischen Ethik siehe Homann 2002a; Homann und Lütge 2005, S. 33f. sowie Suchanek 2001/2007, S. 52ff.

¹⁶⁵ Zu den Voraussetzungen des Vertrauensspiels auf Spielzugebene zählen die Interdependenz der Interaktionspartner sowie das Risiko der Interaktion, genauer die Möglichkeit opportunistischen Verhaltens. Letzteres wurzelt wiederum in der durch unvollständige Informationen hervorgerufenen Unsicherheit künftiger Ereignisse sowie in der Handlungsfreiheit der Akteure (siehe Abschnitt 3.1.1.1). Vgl. auch Homann und Suchanek 2000/2005, S. 33. Beide Voraussetzungen sind hier gegeben, vgl. Abschnitt 3.2.1.

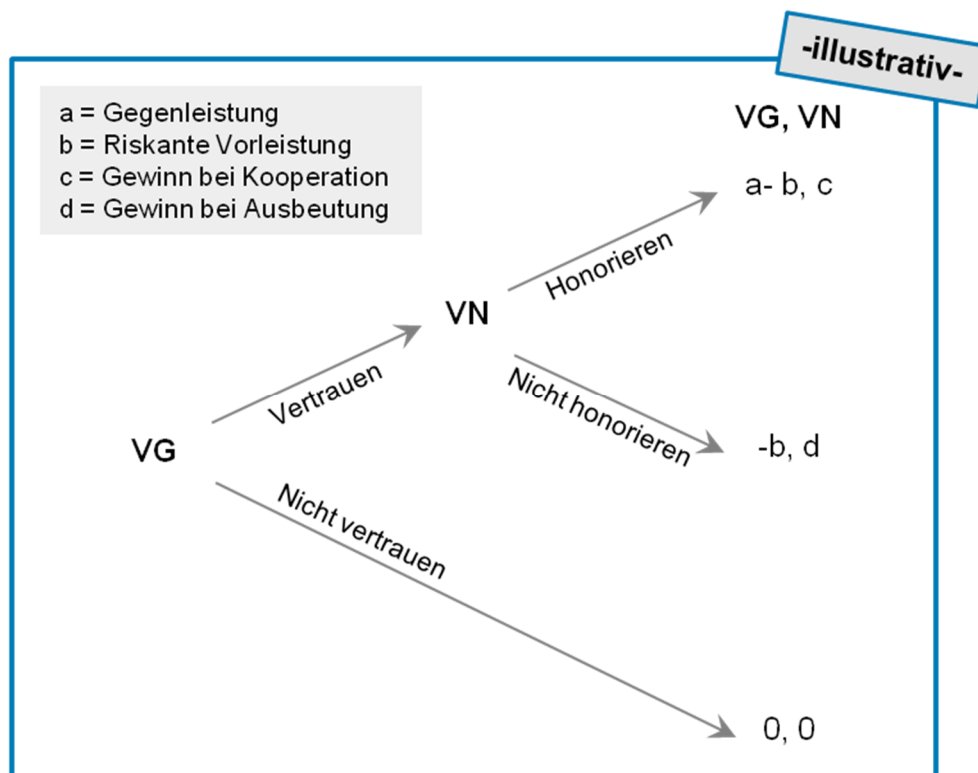


Abbildung 5: Das klassische Vertrauensspiel. Verändert übernommen aus Dasgupta (2000).

Ausgehend von einer Interaktion mit niedrigem Reifegrad steht VG im *klassischen Vertrauensspiel* vor der Entscheidung VN spezifisches Vertrauen zu schenken, d.h. die riskante Vorleistung (b) zu erbringen, um die Gegenleistung (a) zu erhalten oder nicht. Es gilt: $a > 0$, $b > 0$ und $a > b$. VG fällt seine Vertrauensentscheidung „rückwärtsgerichtet“, d.h. kommend von den potentiellen künftigen Auszahlungen¹⁶⁶. Ausgehend von seinem rationalen Kalkül und dem Wissen über die Existenz nicht-vertrauenswürdiger VN hat VG Grund zur Annahme, dass für VN die Ausbeutung der Vorleistung (d) lohnender ist als seine Kooperation (c), d.h. $d > c > 0$ (Dasgupta 2000, S. 59ff.; Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 77). Um nicht opportunistisch ausgebeutet zu werden (-b ; d), ist es für ihn rational die riskante Vorleistung (b) (es gilt: $b > 0$) nicht zu erbringen (Kreps

¹⁶⁶ Zum Lösungskonzept der Rückwärtsinduktion siehe Neumann und Morgenstern 1944/2007. Weitere Faktoren, die die Entscheidung von VG beeinflussen könnten, wie bspw. die eigene Risikoneigung, werden im hier und im Folgenden aus Gründen der Komplexitätsreduktion nicht berücksichtigt.

1990a, S. 100ff.). Als dominante Strategie stellt sich das pareto-inferiore Nash-Gleichgewicht (0, 0) ein, die Kooperation kommt nicht zustande, obwohl sich beide Akteure mit (a - b, c) besserstellen könnten¹⁶⁷. Hierin besteht das grundsätzliche Dilemma des klassischen Vertrauensspiels.

Unabhängig seines –vertrauenswürdigen oder nicht-vertrauenswürdigen– Typs hat VN allerdings stets ein Interesse am Zustandekommen der Interaktion; denn für ihn gilt $c > 0$ sowie $d > 0$ (Beckert 2002, S. 30). Es ist folglich in seinem Interesse VG entlang der Faktorentrias¹⁶⁸ Vertrauenswürdigkeit im Sinne von $c > d$ zu signalisieren, um ihn zum Eingehen der Interaktion zu ermutigen (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 77f.).

Um diesem Umstand gerecht zu werden, erweitert die vorliegende Arbeit an dieser Stelle das klassische Vertrauensspiel um Elemente der Signaling-

¹⁶⁷ Zu einem anderen Ergebnis kommen Berg, Dickhaut und McCabe (1995). In ihrem "investment game" (von späteren Autoren allerdings ebenfalls als „Vertrauensspiel“ bezeichnet, vgl. pars pro toto Brühlhart und Usunier 2012, Johnson und Mislin 2011 und McCabe et al. 2003) werden VG mit \$10 ausgestattet und stehen vor der Entscheidung ob und -wenn ja- welchen Anteil des Geldes sie anonymen VN senden. Die VG werden vorab darüber informiert, dass der jeweils gesendete Betrag vor Ankunft verdreifacht wird. Nach Erhalt des Geldes entscheiden die VN ob und -wenn ja- wie viel sie den anonymen VG zurücksenden (Berg et al. 1995, S. 123). Im diesem Spiel soll Vertrauen anhand der Höhe der ursprünglich gesendeten Beträge, Vertrauenswürdigkeit anhand der rückgesendeten Beträge messbar gemacht werden (Johnson und Mislin 2011, S. 866). Erwartet wird im Vorfeld ein Nash-Gleichgewicht in dem die VG kein Geld senden. Die Resultate des Spiels aber zeigen wiederholt, dass die Mehrheit der VG durchaus Geld sendet und somit initiales Vertrauen beweist. Vgl. Berg et al. 1995, Johnson und Mislin 2011. Allerdings wird das Spiel von vielen Autoren kritisiert: Es verwechsle Vertrauen mit Altruismus bzw. Betrugs- oder Ungleichheitsaversion. Vgl. hierzu Bohnet et al. 2008, Cox 2004. Ermisch et al. (2009) bemerken weiterhin, dass es die Realität nicht nah genug widerspiegelt, denn die Beträge im Spiel (somit die riskante Vorleistung sowie die Gegenleistung) seien in realen Interaktionen fest benennbar. Darüber hinaus belegen Johnson und Mislin (2011) in ihrer Metaanalyse von Vertrauensspielen, dass der Grad zu Vertrauen abhängig ist von der Höhe des Einsatzes von VG, d.h. seiner riskanten Vorleistung. Je höher der (Ausgangs-) Betrag, der gesendet werden kann, desto niedriger die Bereitschaft zu Vertrauen (Johnson und Mislin 2011, S. 868). Diese Kritikpunkte bzw. Erkenntnisse sind wichtig für das oben beschriebene Vertrauensspiel, genauer für die Annahme der Nicht-Kooperation als dominante Strategie. Im Gegensatz zu einem spieltheoretischen Experiment mit relativ geringem Einsatz, geht es in der vorliegenden Arbeit -illustrativ- um reale Interaktionen, die Entscheidungen mit teils großer Tragweite betreffen (z.B. die Entscheidung für einen Arbeitgeber, den Kauf eines teuren Produktes, die Vergabe eines lokalen Standortes an ein Unternehmen). In diesen Interaktionen kann davon ausgegangen werden, dass Altruismus eine untergeordnete Rolle spielt und sich die Bereitschaft zu spezifischem Vertrauen nur bei entsprechend positiver Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von VN einstellt – moderiert durch das Level an generalisiertem Vertrauen, über das VG verfügt.

¹⁶⁸ Zum Begriff der Faktorentrias siehe ausführlich Abschnitt 3.1.2.

Theorie¹⁶⁹ sowie der herausgearbeiteten Konzeptionen von Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit¹⁷⁰. Die Arbeit orientiert sich dabei grundlegend an den Gedanken von Bacharach und Gambetta (2001) sowie Beckert (2002)¹⁷¹. Auf diesem Wege soll gezeigt werden, dass die Vertrauenswürdigkeit von VN nicht nur von dessen Typ, sondern stets auch von den Anreizen der Situation abhängt (Dasgupta 2000, S. 53f.). Bei der Beurteilung von der Vertrauenswürdigkeit von VN verlagert sich deshalb die Frage nach dessen grundsätzlichem Typ hin zu der Frage nach der Glaubwürdigkeit der gesendeten Signale.

¹⁶⁹ Siehe grundlegend Spence (1973) als Begründer der Signaling Theorie, welche er auf den Arbeitsmarkt anwendet; für einen (Literatur-) Überblick siehe Connelly et al. 2010. Im Zentrum der Signaling Theorie stehen zwei Parteien, die über unterschiedliche Informationen verfügen. Dabei muss der Sender (im erweiterten Vertrauensspiel VN) entscheiden ob und wie er diese Informationen an den Empfänger (im erweiterten Vertrauensspiel VG) signalisiert. Der Empfänger beobachtet und interpretiert das Signal und gibt ggf. Feedback bzgl. dessen Stärke und Angemessenheit. Die Signaling Theorie möchte so Informationsasymmetrien abbauen (Connelly et al. 2010).

¹⁷⁰ Siehe Abschnitt 3.1.

¹⁷¹ Bacharach und Gambetta (2001) verbinden die Theorie des Signaling mit (ihrer) Vertrauenskonzeption. Beckert (2002) bringt diese Überlegungen in Zusammenhang mit dem klassischen Vertrauensspiel (siehe auch Raub und Weesie 2000) wobei er die besondere Bedeutung von VN als eigentlichen Initiator des Spiels herausarbeitet. Darauf Bezug nehmend soll im obigen Abschnitt die vorangegangene Konzeption von Vertrauenswürdigkeit integriert werden. Vgl. hierzu auch Abschnitt 3.1.2.

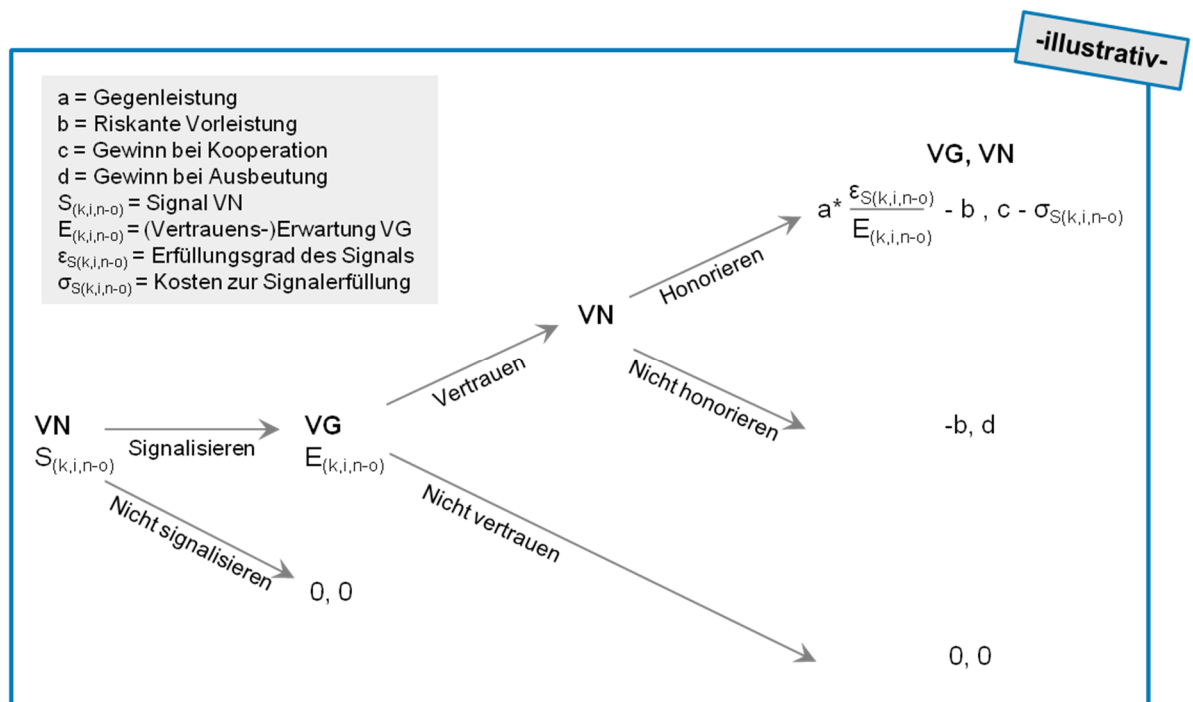


Abbildung 6: Das erweiterte Vertrauensspiel. Eigene Darstellung nach Beckert (2002).

Das *erweiterte Vertrauensspiel* (siehe Abbildung 6) weist VN im Gegensatz zu dem klassischen Vertrauensspiel eine entscheidende Bedeutung zu¹⁷² (Beckert 2002). Er initiiert das Spiel durch die Signalisierung seiner Vertrauenswürdigkeit entlang der Faktorentrias Kompetenz (k), Integrität (i) und Nicht-Opportunismus (n-o), dargestellt als $S_{(k,i,n-o)}$ ¹⁷³. Ziel der Absichten von VN ist es, VG zu überzeugen, dessen (Vertrauens-) Erwartungen $E_{(k,i,n-o)}$ bzgl. des

¹⁷² Während das klassische Vertrauensspiel mit der Entscheidungssituation von VG beginnt (vgl. hierzu Dasgupta 2000, S. 59ff.; Kreps 1990a, S. 100ff.; Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 77ff.), steht in obigem erweiterten Vertrauensspiel zunächst VN im Mittelpunkt. Für eine ausführliche Begründung dieser Erweiterung siehe Beckert (2002), der in seinem Aufsatz „Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten“ den zentralen Beitrag von VN für das Zustandekommen von Kooperationsbeziehungen herausarbeitet.

¹⁷³ Jeder Faktor kann hierbei einzeln durch ein (oder mehrere) getrennte Signale kommuniziert werden. Mit der Signalisierung von Vertrauenswürdigkeit sind für VN Signalkosten verbunden, die sein Interaktionsergebnis schmälern. Diese werden in den folgenden Ausführungen zugunsten der Komplexitätsreduktion nicht berücksichtigt.

Interaktionsergebnisses erfüllen zu können, um ihn somit zur Interaktion zu bewegen¹⁷⁴.

Bereits an dieser Stelle sei angemerkt, dass es nicht nur vertrauenswürdigen VN möglich ist, Signale der Vertrauenswürdigkeit im Sinn von $c - \sigma_{S(k,i,n-o)} > d$ zu senden. Nicht-vertrauenswürdige VN können diese Signale imitieren. Mit Dasgupta (2000) formuliert: "Everything the former can do the latter can do as well. The dishonest type is the cancerous cell which 'acts' like the healthy one" (S. 70)¹⁷⁵.

Nach der Signalisierung steht VG vor der Entscheidung, VN spezifisches Vertrauen zu schenken und die riskante Vorleistung (b) zu erbringen oder nicht. Ausgehend von einer Interaktion mit niedrigem Reifegrad stehen VG bei seiner Entscheidung nur unvollständige Informationen über VN zur Verfügung. Er weiß nicht, ob VN tatsächlich vertrauenswürdige ist oder nicht, d.h. der Typ von VN bleibt ihm verborgen. Im Gegensatz zum klassischen Vertrauensspiel kann VG aber die Signale von VN beobachten und sie entsprechend seines Levels an generalisiertem Vertrauen interpretieren. Er zieht so (subjektive) Rückschlüsse auf dessen Vertrauenswürdigkeit (Bacharach und Gambetta 2001; Beckert 2002). Spricht VG VN aufgrund der Interpretation der Signale $S_{(k,i,n-o)}$ Vertrauenswürdigkeit ab, antizipiert er die Enttäuschung seiner (Vertrauens-) Erwartungen im Sinne der Ausbeutung seiner Vorleistung (-b, d). Er verweigert VN sein spezifisches Vertrauen und beide Akteure verharren im Ausgangszustand (0, 0). Schätzt er die Vertrauenswürdigkeit von VN hingegen hinreichend hoch ein,

¹⁷⁴ Entscheidet er sich gegen das Senden des Signals $S_{(k,i,n-o)}$ kommt die Interaktion nicht zustande und beide Akteure verharren wie im klassischen Vertrauensspiel im Ausgangszustand (0, 0).

¹⁷⁵ Als Ausnahmen identifizierbar sind nur wenige, bedingt imitierbare Signale wie z.B. das Alter einer Person oder deren Gestik, Mimik und Intonation. Bacharach und Gambetta (2001) hingegen argumentieren, dass ein Signal robust gegen Imitation ist "if and only if it is cheap enough for a k [entspricht einem vertrauenswürdigen VN, Anm. AA] to display and too expensive for an opportunist [entspricht einem nicht-vertrauenswürdigen VN, Anm. AA] to display" (S. 168). Gegen diese Argumentation spricht erstens, dass ein nicht-vertrauenswürdiger VN ggf. höhere Investitionen zur Erstellung des Signals der Vertrauenswürdigkeit tätigen kann als ein vertrauenswürdiger VN, da sein höherer Gewinn bei Ausbeutung die ggf. höheren Kosten der Signalerstellung überkompensiert. Zweitens erschwert die „zunehmende Diversität von Signalen“ (Beckert 2002, S. 35), deren fehlerfreie Interpretation und Überprüfbarkeit durch VG.

antizipiert er die Erbringung der Gegenleistung, schenkt VN sein spezifisches Vertrauen und erbringt die riskante Vorleistung (b).

VN steht damit vor der Entscheidung, das entgegengebrachte spezifische Vertrauen durch eine Gegenleistung zu honorieren oder die riskante Vorleistung (b) zum einseitigen Vorteil auszubeuten. Im Falle der Kooperation durch VN ergeben sich im Gegensatz zum klassischen Vertrauensspiel folgende Besonderheiten bzgl. der Auszahlungsbeträge¹⁷⁶:

- 1) Der Gewinn (c) von VN verringert sich um die Kosten $\sigma_{S(k,i,n-o)}$, die er zur Realisierung seiner gesendeten Signale $S_{(k,i,n-o)}$ entlang der Faktorentrias aufbringen muss (es gilt $\sigma_{S(k,i,n-o)} > 0$). Je höher die Signale $S_{(k,i,n-o)}$, desto höher die Kosten für Kompetenz, Integrität und Nicht-Opportunismus, die VN zu ihrer Realisierung aufbringen muss. Entsprechend geringer ist sein Auszahlungsbetrag $c - \sigma_{S(k,i,n-o)}$ und vice versa. Damit die Kooperation für VN vorteilhaft bleibt, muss gelten: $c - \sigma_{S(k,i,n-o)} > 0$.
- 2) Die erhaltene Gegenleistung (a) setzt VG in Relation zu seinen (Vertrauens-) Erwartungen in Bezug auf die Erfüllung von Kompetenz, Nicht-Opportunismus und Integrität. Hierzu bewertet er die Gegenleistung (a) entlang ihres Erfüllungsgrades $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ (es gilt $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} > 0$) der (Vertrauens-) Erwartungen $E_{(k,i,n-o)}$. VG wertet die Gegenleistung mit dem Faktor $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}$ also individuell auf oder ab. Da dieser Faktor von VG zu VG variiert, unterscheidet sich auch der tatsächliche Wert des Auszahlungsbetrages¹⁷⁷ -trotz gleicher Gegenleistung (a)- je VG¹⁷⁸.

¹⁷⁶ Die Auszahlung für VG ist in Abbildung 6 vor dem Komma, die Auszahlung für VN nach dem Komma notiert.

¹⁷⁷ Für den einen VG kann z.B. der Faktor Integrität eine große Rolle bei der Vertrauensentscheidung spielen und den Erwartungswert hochsetzen, einem anderen VG kommt es auf Integrität ggf. nicht an, er setzt dafür sehr hohe Kompetenz- bzw. Qualitätsmaßstäbe. Es handelt sich hierbei um unterschiedliche Präferenzen. Diesen Überlegungen folgend, kann festgehalten werden, dass sich in dem tatsächlichen (individuellen) Auszahlungsbetrag von VG auch die Bestätigung oder Widerlegung der antizipierten Vertrauenswürdigkeit von VN entlang der Faktorentrias widerspiegelt.

¹⁷⁸ Die Ausführungen (1) und (2) sollen durch ein einfaches Beispiel deutlicher werden: Steht VG vor der Entscheidung ein Möbelstück von VN zu erwerben, bildet er sich anhand dessen Signale (z.B. Werbemaßnahmen, Reputation, CSR-Reporte) vor dem Kauf entlang seines Niveaus an generalisiertem Vertrauen eine Meinung über die Vertrauenswürdigkeit von VN und damit über das

Die Besonderheiten (1) und (2) sind beiden Akteuren im Vorfeld des Spiels bekannt. Entlang der Faktorentrias sendet VN *typunabhängig* Signale seiner Vertrauenswürdigkeit im Sinne von $c - \sigma_{S(k,i,n-o)} > d$ ¹⁷⁹. Gelingt es ihm, VG von seiner Vertrauenswürdigkeit zu überzeugen, leistet dieser die riskante Vorleistung (b) in Erwartung der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil. Allerdings stehen dem Signal der Vertrauenswürdigkeit $S_{(k,i,n-o)}$ entsprechende Realisierungskosten $\sigma_{S(k,i,n-o)}$ bzgl. der signalisierten Kompetenz, Integrität und Nicht-Opportunismus gegenüber. Honoriert VN das entgegengebrachte spezifische Vertrauen, verzichtet er folglich auf zusätzlichen Gewinn i.H.v. $|d - (c - \sigma_{S(k,i,n-o)})|$ (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 78). VN steht vor dem klassischen Konflikt zwischen Gewinn und Moral: Es besteht der Anreiz Vertrauenswürdigkeit im Sinne von $c - \sigma_{S(k,i,n-o)} > d$ zu signalisieren, aber nicht zu realisieren. Es stellt sich die Frage nach Schaffung von Anreizkompatibilität^{180, 181}

Möbelstück als potentielle Gegenleistung. Er bewertet die Kompetenz (z.B. die zu erwartende Verarbeitung, die Qualität der Materialien und die Funktionalität des Möbelstücks) sowie die Integrität mit der VN produziert (z.B. Arbeitsbedingungen, Nachhaltigkeit der Lieferkette, Einhaltung von Gesetzen). Weiterhin beurteilt er die Wahrscheinlichkeit des Nicht-Opportunismus des VN, d.h. ob dieser das produzierte Möbelstück entlang den Vereinbarungen auch (vollständig) liefert. Diese individuelle Bewertung der Faktorentrias gleicht er nun mit seiner (Vertrauens-) Erwartungshaltung ab. Rechnet VG mit der Erfüllung seiner Erwartungen, stellt er sich durch den Kauf besser als im Ausgangszustand. Entsprechend wird er die Interaktion eingehen und den Kaufpreis zahlen. VN muss sich nun entscheiden, ob er die Gegenleistung erbringt, d.h. das Möbelstück produziert und liefert. (zu 1): Kooperiert VN, schmälert sich sein Gewinn–bei gesetztem Kaufpreis– durch die Höhe seiner Kosten bzgl. der Realisierung von Kompetenz, Integrität und Nicht-Opportunismus. Achtet er z.B. auf Nachhaltigkeit in der (Holz-) Lieferkette, entstehen u.a. Such-, Kontroll- sowie erhöhte Materialkosten. Bei Ausbeutungsabsichten erübrigen sich die entsprechenden Kosten, VN behält den Kaufpreis, produziert und liefert das Möbelstück allerdings nicht. (zu 2): Erhält VG das Möbelstück (die Gegenleistung a), bewertet er es in Bezug auf die Erfüllung seiner Erwartungen (z.B. vollständige Lieferung, Qualität und Verarbeitung). Abhängig davon, ob das Produkt seinen Erwartungen entspricht, sie (über)erfüllt oder (teilweise) enttäuscht, bewertet er den Wert des Möbelstücks individuell. VN kennt diesen Bewertungsvorgang, dessen Ausgang, d.h. der genaue individuelle Wert seiner Gegenleistung (a) für VG bleibt ihm verborgen.

¹⁷⁹ Ein nicht-vertrauenswürdiger VN imitiert diese Signale.

¹⁸⁰ Vgl. Kapitel 2.

¹⁸¹ An dieser Stelle sei erneut auf die Unterscheidung zwischen modelltheoretischen Annahmen und der erlebbaren Realität hingewiesen. Die folgenden Ausführungen betrachten die Reaktionen der Akteure angesichts der gegebenen Anreizbedingungen in modelltheoretischen Interaktionsstrukturen. Sie stellen somit eine „pragmatische Reduktion“ (Suchanek 1994, S. 33ff.) dar. Die erlebbare Realität weist notwendigerweise eine um einiges höhere Komplexität auf.

In *einmaligen erweiterten Vertrauensspielen mit zwei Akteuren* ist die anreizkompatible Auflösung des oben genannten Grundkonflikts nur für einen vertrauenswürdigen VN möglich:

Aufgrund seiner Anreizstruktur, die z.B. intrinsische Anreize wie „Reue“ impliziert, ist die Anreizkompatibilität für einen vertrauenswürdigen VN gegeben. Er signalisiert Vertrauenswürdigkeit und erbringt die Gegenleistung entlang seiner Signale $S_{(k,i,n-o)}$. VG wertet die Gegenleistung mit dem Faktor $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}$ individuell auf oder ab, die Akteure realisieren das Interaktionsergebnis $(a^*(\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}) - b; c - \sigma_{S(k,i,n-o)})$.

Für einen nicht-vertrauenswürdigen VN ist die Schaffung von Anreizkompatibilität nicht möglich. Kern des Problems ist das (zeitliche) Auseinanderfallen der Gewinn-schmälernden Kosten für die Realisierung der Signale $\sigma_{S(k,i,n-o)}$ und den damit potentiell verbundenen künftigen Erträgen. Letztere kommen erst nach der Interaktion zum Tragen und werden von einem nicht-vertrauenswürdigen VN beim einmaligen Spiel nicht in sein Kalkül einbezogen (ebd., S. 77). Die Anreize der Situation verleiten ihn zur Signalisierung von Vertrauenswürdigkeit im Sinne von $c - \sigma_{S(k,i,n-o)} > d$ und anschließender Defektion bzw. Ausbeutung $(-b, d)$. Die (Vertrauens-) Erwartungen von VG werden vollständig enttäuscht.

In *(unendlich) wiederholten erweiterten Vertrauensspielen mit zwei Akteuren* schafft die Eröffnung der Zeitdimension auch für nicht-vertrauenswürdige VN Anreizkompatibilität. Der Grundkonflikt von Gewinn und Moral kann für *alle* VN individuell und anreizkompatibel aufgelöst werden, denn der Verzicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung eröffnet neue künftige Kooperationschancen zwischen VN und VG¹⁸². Die zeitliche Perspektive erlaubt die Betrachtung von $|d$

¹⁸² Der Zusammenhang wird durch das Folk-Theorem gestützt. Folk-Theoreme beschreiben mögliche Nash-Gleichgewichte in unendlich wiederholten Spielen und sind keinem spezifischen Autor zuzuordnen. Zur Einführung siehe Friedman 1971, zur Übertragung auf Vertrauensspiele vgl. Dasgupta 2000, S. 67; Kreps 1990a, S. 100ff.

– $(c - \sigma_{S(k,i,n-o)})$ | seitens VN als Investition¹⁸³ (Beckert 2002, S. 32f.; Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 77f.).

VN ist folglich *typunabhängig*¹⁸⁴ bereit sich zugunsten der (eigenen) künftigen Besserstellung durch Folgekooperationen selbst zu binden und auf die kurzfristige opportunistische Ausbeutung (-b, d) von VG zu verzichten¹⁸⁵. Er signalisiert $S_{(k,i,n-o)}$ und realisiert den Auszahlungsbetrag $c - \sigma_{S(k,i,n-o)}$, VG erhält die entsprechende Gegenleistung (a)¹⁸⁶.

Typabhängig aber variiert der Kosteneinsatz $\sigma_{S(k,i,n-o)}$ und somit der Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ durch VN. Während ein vertrauenswürdiger VN die Gegenleistung entlang seiner gesendeten Signale $S_{(k,i,n-o)}$ vollständig realisiert, verhält sich ein nicht-vertrauenswürdiger VN teilweise opportunistisch. Er realisiert die Gegenleistung (a) nur zum nötigsten Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ und minimiert so seine Kosten $\sigma_{S(k,i,n-o)}$.

Die erbrachte Gegenleistung (a) wird nun von VG durch $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}$ auf- oder abgewertet¹⁸⁷. Hierbei spielt nicht nur die Höhe des Erfüllungsgrades $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ eine Rolle, sondern auch die Höhe der (Vertrauens-) Erwartungen $E_{(k,i,n-o)}$. Beide Effekte sind beliebig kombinierbar: Erbringt z.B. ein nicht-vertrauenswürdiger VN die Gegenleistung entlang seiner Signale nur unzureichend, ist –bei einer angemessen hohen Erwartung $E_{(k,i,n-o)}$ – eine Abwertung von (a) im Sinne $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} < 1$ die Folge¹⁸⁸. Erfüllt hingegen ein vertrauenswürdiger VN die Gegenleistung vollständig entlang seiner Signale $S_{(k,i,n-o)}$, kann es ebenfalls zu einer Abwertung von (a) im Sinne von $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} < 1$

¹⁸³ Für eine ausführliche Investitionsheuristik im Rahmen der fokussierten Problemstellung der vorliegenden Arbeit siehe Abschnitt 3.3.

¹⁸⁴ Dies bedeutet, dass auch der prinzipiell nicht-vertrauenswürdige VN aufgrund der Anreize der Situation kooperiert.

¹⁸⁵ Zum Konzept der individuellen Selbstbindung siehe ausführlich Lin-Hi 2009, S. 79ff. sowie S. 126ff.

¹⁸⁶ Das Spiel erhält somit den Charakter eines Assurance Games, auch Stag Hunt genannt (Skyrms 2004).

¹⁸⁷ Eine Aufwertung erfolgt bei $(\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}) > 1$, eine Abwertung bei $(\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}) < 1$. Ist der Faktor = 1, stimmt der Erfüllungsgrad mit der (Vertrauens-) Erwartung überein.

¹⁸⁸ Im obigen Beispiel des Möbelstück-Kaufs kann es z.B. sein, dass die Lieferung unvollständig ist, der Hersteller mit minderer Qualität arbeitet, das Möbelstück entsprechend unbequem ist und/oder bereits nach geringer Nutzungsdauer Mängel aufweist. Weiterhin kann z.B. publik werden, dass der Hersteller sein Holz aus nicht-nachhaltig genutzten Forstgebieten bezieht.

kommen. Dies ist dann der Fall, wenn seitens VG zu hohe (Vertrauens-) Erwartungen gegenüber VN existieren und/oder diese mit fehlerhaften Signalen $S_{(k,i,n-o)}$ oder deren inkorrektur Interpretation einhergehen.

In beiden Fällen wird VG als rationaler Akteur mangels Alternativen weiter kooperieren solange $a^*(\epsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}) - b > 0$. Allerdings geht mit jeder Kooperation, für die gilt $\epsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} < 1$, eine Vertrauensenttäuschung einher. Diese Besonderheit wird im wiederholten n-Personen Spiel relevant.

In *(unendlich) wiederholten erweiterten Vertrauensspielen mit n- Akteuren* kann VG frei zwischen verschiedenen VN wählen. Als individueller Nutzenmaximierer wird er mit demjenigen VN kooperieren, von dem er sich den höchsten tatsächlichen Auszahlungsbetrag $a^*(\epsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}) - b$ verspricht¹⁸⁹. Werden seine (Vertrauens-) Erwartungen durch den ersten Kooperationspartner im Sinne von $\epsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} < 1$ enttäuscht, wird er in der darauffolgenden Interaktion mit einem anderen VN kooperieren. Werden die (Vertrauens-) Erwartungen von VG durch den ersten Kooperationspartner im Sinne von $\epsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} \geq 1$ erfüllt oder übererfüllt, ist dies ebenfalls *keine* Garantie, dass sich VG künftig erneut für den gleichen Interaktionspartner entscheidet. Denn im Spiel mit n- Akteuren wächst durch die erhöhte Optionenvielfalt „die Ungewissheit, ob der Tausch mit einem anderen Agenten nicht vorteilhafter wäre“ (Beckert 2002, S. 39). Signalisiert folglich ein anderer VN höhere Kompetenz, Integrität und Nicht-Opportunismus, kann VG sich entsprechend der Logik der Rückwärtsinduktion für diesen entscheiden. In der Folge nimmt das Spiel den Charakter eines einmaligen erweiterten Vertrauensspiels mit n-Personen an. Für VN ergeben sich *typunabhängig* aus diesen Überlegungen folgende Konsequenzen:

Um möglichst viele Interaktionspartner mit verschieden hohen (Vertrauens-) Erwartungen für sich zu gewinnen, muss er sich gegenüber anderen VN durch seine Signale $S_{(k,i,n-o)}$ behaupten. Für vertrauenswürdige sowie nicht-

¹⁸⁹ Unterstellt wird hierbei eine in ihrer Höhe vergleichbare riskante Vorleistung auch bei verschiedenen VN (z.B. vergleichbare Preise des Möbelstücks in obigem Beispiel).

vertrauenswürdige VN erhöht sich der Anreiz möglichst hohe Signale $S_{(k,i,n-o)}$ zu senden, um auf dem Markt zu bestehen. Es kommt es zu einem „Vertrauenswettbewerb“ zwischen den VN (ebd.). Dieser Zusammenhang kann *vereinfacht* als Gefangenendilemma¹⁹⁰ illustriert werden (siehe Abbildung 7).

In dem modelltheoretischen Gefangenendilemma stehen sich zwei Vertrauensnehmer VN1 und VN2 gegenüber. Beide verfügen jeweils über zwei Strategien: Erstens können sie ihre Vertrauenswürdigkeit realistisch signalisieren, d.h. entsprechend ihrer Möglichkeiten zur Realisierung der Faktorentrias unter Berücksichtigung der entstehenden Kosten $\sigma_{S(k,i,n-o)}$. Zweitens können sie überhöhte Signale ihrer Vertrauenswürdigkeit senden. Die vier möglichen Interaktionsresultate werden in Form ordinaler Auszahlungen angegeben. Die Auszahlung für VN1 steht vor dem Komma, die Auszahlung für VN2 nach dem Komma (Homann und Lütge 2005, S. 33f.).

-illustrativ-

Realistisch signalisieren?

VN1,VN2	Ja	Nein
Ja	I 3, 3	II 1, 4
Nein	III 4, 1	IV 2, 2

Abbildung 7: Das Gefangenendilemma. Eigene Darstellung nach Homann und Lütge (2005).

¹⁹⁰ Es sei erneut auf die Genese des Gefangenendilemmas hingewiesen: Die Entwicklung des zugrunde liegenden Spiels geht auf Flood, Dresher und Tucker im Jahr 1950 zurück (Kollock 1998, S. 185). Bedeutende Weiterentwicklungen des Dilemmas erfolgten u.a. durch Axelrod 1984/2006, Nash 1951, Schelling 1980. Zur grundlegenden Bedeutung von Dilemmastrukturen bzw. des Gefangenendilemmas in der ökonomischen Ethik siehe Homann 2002a; Homann und Lütge 2005, S. 33f.; Suchanek 2001/2007, S. 52ff.

Beide Spieler kennen die Struktur des Spiels, können sich jedoch nicht absprechen. Dies impliziert, dass beide nicht wissen, ob ihr Gegenüber vertrauenswürdig ist oder nicht. Die Resultate hängen nicht nur von der eigenen, sondern auch von der Entscheidung des Gegenspielers ab:

Betrachtet man das Spiel aus der Sicht von VN1, zeigt sich, dass sich dieser durch nicht realistisches Signalisieren seiner Vertrauenswürdigkeit (defektieren) gegenüber VN2 besserstellt. Da er nicht weiß, ob VN2 realistisch signalisiert, kann sich VN1 nur auf diese Weise sicher sein, potentielle VG für sich zu gewinnen und so seine Existenz im Spiel zu sichern. Dies gilt unabhängig davon, für welchen Spielzug sich VN2 entscheidet¹⁹¹. Gleiche Überlegungen gelten für VN2.

Es sind die Anreizbedingungen des Spiels, die die realistische Signalisierung und entsprechende Realisierung der Signale verhindern. Dieser Effekt wird durch die Tatsache bestärkt, dass beide VN keine Kenntnis über die Höhe der (Vertrauens-) Erwartung $E_{(k,i,n-o)}$ von VG besitzen. Entsprechend können sie sich nicht sicher sein, ob sich ihr potentieller Verzicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung durch künftige Kooperationen auszahlt. Im Resultat stellt sich Defektieren als dominante Strategie ein, das pareto-inferiore Nash-Gleichgewicht (Quadrant IV) wird realisiert, es kommt *typunabhängig* zur überhöhten Signalisierung von Vertrauenswürdigkeit¹⁹².

In Bezug auf einen nicht-vertrauenswürdigen VN bedeutet dies die Ausbeutung der riskanten Vorleistung (-b, d). Ein vertrauenswürdiger VN hingegen erbringt zwar die Gegenleistung (a), allerdings –nach überhöhter Signalisierung– nicht mit vollständigem Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ sondern gemäß seiner tragbaren Kosten $\sigma_{S(k,i,n-o)}$. Er tätigt hierfür Investitionen im Sinne von $|d - (c - \sigma_{S(k,i,n-o)})|$. Aufgrund der folgenden enttäuschten (Vertrauens-) Erwartungen von VG durch die unvollständige Realisierung $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ werden sich diese Investitionen künftig nicht auszahlen. Vielmehr wird sich VG in der nächsten Interaktion für einen anderen

¹⁹¹ Kooperiert VN2 erreicht VN1 durch Defektieren eine Auszahlung von 4 statt 3; defektiert VN2 erhält VN1 durch Defektieren eine Auszahlung von 2 statt 1.

¹⁹² Erneut sei darauf hingewiesen, dass es sich hier um ein modelltheoretisches Ergebnis handelt.

VN entscheiden. Die Investitionen erweisen sich für den vertrauenswürdigen VN entsprechend nicht als lohnenswert. Es bleiben zwei Optionen: Er kann sich künftig dem Verhalten nicht-vertrauenswürdiger VN anpassen (-b, d) oder wird trotz seiner Vertrauenswürdigkeit vom Markt verdrängt¹⁹³.

Für den Vertrauensprozess bedeutet dies: Akteure in (unendlich) wiederholten erweiterten Vertrauensspielen mit n- Akteuren signalisieren *typunabhängig* höhere Vertrauenswürdigkeit, als sie entlang der Faktorentrias realisieren können (oder möchten). Dies führt zu einer Enttäuschung der (Vertrauens-) Erwartungen von VG, sein spezifisches Vertrauen wird zerstört. Diese Erfahrung geht negativ in seinen Vertrauens(lern)prozess ein und senkt auch sein Niveau an generalisiertem Vertrauen¹⁹⁴.

Letzterer Umstand ist besonders kritisch, denn: "Experimental evidence shows fairly conclusively that generalized trust matters for cooperation, especially in one-shot situations and in multiple n-person games" (Stolle 2002, S. 399). Künftige Interaktionen und die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil werden entsprechend gefährdet und es sind genau diese erweiterten Vertrauensspiele mit n- Akteuren, die für die heutigen Interaktionen zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen prägend sind (Beckert 2002, S. 39; Ziegler 1998, S. 428f.)¹⁹⁵.

Festzuhalten ist entsprechend, dass auf Spielzugebene nur wenige Konflikte zwischen Gewinn und Moral durch individuelle Selbstbindung von VN anreizkompatibel aufgelöst werden können. Der Kern des Problems ist zweigeteilt.

Erstens hängt Vertrauenswürdigkeit und damit auch die Entstehung von spezifischem und generalisiertem Vertrauen nicht nur vom Typ des VN, sondern stets auch von den Anreizen der Situation ab. Mit Dasgupta (2000) formuliert: "If the incentives are 'right', even a trustworthy person can be relied upon to be

¹⁹³ Dies entspricht dem Problem der adversen Selektion. Vgl. hierzu Akerlof 1970.

¹⁹⁴ Vgl. hierzu Abschnitt 3.1.3.

¹⁹⁵ Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 4.2.1.

untrustworthy" (S. 54). Damit verlagert sich für VG die Frage nach dem grundsätzlichen Typ von VN hin zu der entscheidungsrelevanteren Frage, unter welchen Umständen die gesendeten Signale von VN *glaubwürdig* sind (Bacharach und Gambetta 2001). Die Lösung des Problems ist auf Spielregelebene zu verorten.

Zweitens spielt die angemessene Höhe der (Vertrauens-) Erwartungen von VG eine entscheidende Rolle bei der Beurteilung der Interaktionsergebnisse und entsprechend bei der Entscheidung für einen künftigen Kooperationspartner. Grundlage zur Lösung dieses Problems ist die Spielverständnisebene als systematischer Ort der Ableitung von Erwartungen.

3.2.2.2 *Spielregeln*

Wie die obigen Ausführungen zeigen, sind die Signale der Vertrauenswürdigkeit des VN $S_{(k,i,n-o)}$ nur dann glaubwürdig, wenn die Anreizstruktur des Spiels die Kompatibilität von Gewinn und Moral für VN erlaubt. Ist diese durch die Mechanismen der individuellen Selbstbindung nicht herzustellen, sollten geeignete *kollektive* Selbstbindungen Anreizkompatibilität und somit die Voraussetzungen für die Entstehung von spezifischem und generalisiertem Vertrauen schaffen.

Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit kollektiver Selbstbindungen ist der Verzicht jedes einzelnen Akteurs auf bestimmte Handlungsoptionen. Nach Rawls (1993/2005) sind die Akteure dann zum eigenen Verzicht bereit, „wenn sie einigermaßen sicher sein können, dass andere das Ihre tun“ (S. 165)¹⁹⁶. Genau dies muss auf Spielregelebene durch Institutionen¹⁹⁷ sichergestellt werden.

Institutionen werden für die vorliegende Arbeit mit Suchanek (2001/2007) definiert als „anreizbewehrte, dauerhafte, gestaltbare Regeln bzw. Systeme von

¹⁹⁶ Vgl. hierzu auch Dasgupta 2009, S. 3302; Homann und Blome-Drees 1992, S. 44 sowie grundlegend Hume 1740b/2009, S. 748. Vgl. auch die Diskussion der ‚bedingten Kooperation‘ in der Spieltheorie.

¹⁹⁷ Zum grundsätzlichen Begriff von Institutionen und ihren Funktionsweisen siehe Brennan und Buchanan 1993, North 1990.

Regeln“ (S. 62)¹⁹⁸, die standardisierte Lösungen für dilemmabedingte Interaktions- und damit auch Vertrauensprobleme darstellen (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 36). Darunter fallen z.B. Verfassungen, Gesetze, Verordnungen und Verträge. „*Institutionen strukturieren Interaktionen*“ (ebd., S. 102, H.i.O.)¹⁹⁹ dahingehend, dass sie Anreizkompatibilität zwischen Gewinn und Moral auf Spielzugebene schaffen²⁰⁰. Mit North (1991) formuliert: “Institutions provide the incentive structure of an economy” (S. 97). Voraussetzung hierfür ist die Anerkennung und Akzeptanz der Institutionen durch die Akteure sowie die faktische Gültigkeit der Regeln²⁰¹ (Lin-Hi 2009, S. 131f.). Genauer: die Akteure müssen sich auf die Funktionsfähigkeit und Durchsetzung der Regeln verlassen können^{202, 203}.

Unter diesen Voraussetzungen ermöglichen Institutionen die Eröffnung von neuen Kooperationsmöglichkeiten. Sie belohnen einerseits kooperatives Verhalten und sanktionieren die Ausbeutung von VG (-b, d) durch zusätzliche Kosten σ_A (North 1991, S. 98). Dies bedeutet, sie ermöglichen eine (für VG transparente) Neubewertung der Auszahlungsbeträge von VN im Sinne von $c - \sigma_{S(k,i,n-o)} > d - \sigma_A$. Andererseits geben sie VG die Möglichkeit den vollständigen Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ einzufordern²⁰⁴. Damit verleihen sie dem Signal $S_{(k,i,n-o)}$ Glaubwürdigkeit und überwinden das Gefangenendilemma zwischen den VN²⁰⁵. Institutionen

¹⁹⁸ Vgl. auch Greif 2006, S. 30; North 1990, S. 3.

¹⁹⁹ Vgl. auch Greif 2006, S. 30; Homann 2003, S. 43; North 1990, S. 3.

²⁰⁰ Institutionen gewinnen damit moralische Qualität. Vgl. Beckmann et al. 2004a, S. 5; Homann 2002e, S. 7; Suchanek 2001/2007, S. 62ff. und grundlegend Homann und Blome-Drees 1992, S. 20ff.

²⁰¹ Diese kann zwischen einzelnen Ländern bzw. Regelsystemen variieren.

²⁰² Dies bedeutet nichts anderes als dass die Akteure Vertrauen in die Institutionen haben müssen. Dieser Zusammenhang wird unter dem Begriff Systemvertrauen diskutiert, siehe grundlegend Giddens 1990, S. 83ff. und Luhmann 1968/2000.

²⁰³ Es ist zu beachten, dass die Entstehung, Durchsetzung und ggf. Änderung von Institutionen ihrerseits mit (Anreiz-) Problemen verbunden ist und Kosten verursacht. Für eine genaue Betrachtung dieser Problemstellung siehe grundlegend Sammeck 2012. Vgl. auch Suchanek 2001/2007, S. 65ff.

²⁰⁴ Kommt es zu einer Enttäuschung seiner (Vertrauens-) Erwartungen, hat VG im Rahmen der geltenden Spielregeln die Möglichkeit die volle Erfüllung der Gegenleistung einzufordern oder die Rückgabe seiner Vorleistung zu verlangen.

²⁰⁵ Der Vertrauenswettbewerb an sich bleibt allerdings bestehen, was gesellschaftlich erwünscht ist.

stabilisieren somit die Erwartungen an das Verhalten anderer Akteure (Suchanek 2001/2007, S. 64f.).

Diese Risikobegrenzung bzw. die Übertragung der (Vertrauens-) Erwartung auf die Spielregelebene wird von einigen Autoren als „Eliminierung des Vertrauensproblems“ (Beckert 2002, S. 32) auf Spielzugebene kritisiert. Hierzu sei angemerkt: Institutionen sind grundsätzlich durch ihre Offenheit gekennzeichnet (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 107ff.; Suchanek 2001/2007, S. 67ff.)²⁰⁶, d.h., dass sie nicht alle Eventualitäten auf Spielzugebene detailliert erfassen und regeln können (und sollen)²⁰⁷. Sie definieren die Handlungsspielräume der Akteure (Suchanek und Waldkirch 1999, S. 5), aber nicht deren Handlungen selbst²⁰⁸. So ermöglichen Institutionen den Akteuren größtmögliche individuelle Freiheit zur Verfolgung ihrer eigenen Interessen²⁰⁹.

Die freie Gestaltung der gewährten Handlungsspielräume durch die Akteure führt zu Handlungsfolgen, die die künftigen Bedingungen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil beeinflussen²¹⁰. Hierbei können sich aber auch Handlungsbedingungen ergeben, die bei Entstehung der Institution nicht berücksichtigt oder nicht antizipiert wurden. Diese ‘unforeseen contingencies’²¹¹

²⁰⁶ Siehe grundlegend Suchanek und Waldkirch (1999), die, ausgehend vom Konzept der Unvollständigkeit von Verträgen, die Offenheit von Institutionen auf Spielregelebene begründen.

²⁰⁷ Institutionen sind grundsätzlich durch ihre Kontingenz geprägt und damit prinzipiell gestaltbar. Gleichzeitig regeln sie hochkomplexe Zusammenhänge der Interaktion, was ihre Gestaltung vor enorme Herausforderungen stellt (Suchanek 2001/2007, S. 28). Es ist daher nicht möglich durch Institutionen alle aktuellen und künftigen Interaktionskonstellationen detailliert zu regeln. Mit North (2005) formuliert: “[W]e cannot know today what we will learn tomorrow” (S. 69). Kontingenz wird hier begriffen als grundsätzliche Wandelbarkeit gesellschaftlicher Strukturen: Alles könnte immer auch anders sein. Vgl. hierzu grundlegend Luhmann 1984/1991, S. 152.

²⁰⁸ Vgl. hierzu auch Lin-Hi und Suchanek (2011): „Es kann gar als charakteristisches Merkmal der Marktwirtschaft verstanden werden, dass Akteure über Handlungsspielräume bzw. (Entscheidungs-) Freiheit verfügen“ (S. 70).

²⁰⁹ Vgl. hierzu grundlegend Hayek 1960/2011, für eine Übertragung in die (ökonomische) Ethik siehe Beckmann et al. 2004a, S. 11; Homann 2005, S. 13; Suchanek und Waldkirch 1999, S. 16; Suchanek 2001/2007, S. 64f.

²¹⁰ Vgl. Abschnit 2.2.

²¹¹ ‘Unforeseen contingencies’ werden in der vorliegenden Arbeit mit Kreps (1990a) definiert als “set of circumstances that ex ante the parties to the transaction had not considered. Unforeseen contingencies need not be unimaginable: Individuals may simply be unwilling ex ante to spend time thinking through all possibilities, on the grounds that it is too time-consuming and expensive to do so. Or it could be that the circumstances really are ex ante unimaginable” (S. 116f.).

entziehen sich entsprechend der Regelung durch Institutionen und können von den Akteuren zugunsten oder entgegen der Goldenen Regel²¹² genutzt werden. Der Missbrauch der Handlungsspielräume kann folglich durch die Spielregelebene nie ganz ausgeschlossen werden (von Broock und Suchanek 2009, S. 7). Das Risiko enttäuschter (Vertrauens-) Erwartungen auf Spielzugebene wird somit nicht eliminiert, sondern lediglich begrenzt.

Besondere Handlungsspielräume ergeben sich hierbei in Bezug auf den Faktor Integrität von VN^{213, 214}. Dieser birgt einige Besonderheiten: Im Gegensatz zu den Faktoren Kompetenz und Nicht-Opportunismus beschränkt er sich nicht auf die Interaktion zwischen VN und VG, sondern bezieht sich v.a. auf das Verhalten von VN gegenüber Dritten. Weiterhin geht es nicht nur um die (konsistente und verlässliche) Einhaltung überprüfbarer rechtlicher Standards, sondern v.a. um die Beachtung moralischer Normen.

Aus institutioneller Sicht birgt dies mehrere Schwierigkeiten: *Erstens* ist es aufgrund der Komplexität heutiger Wirtschaftsbeziehungen²¹⁵ nahezu unmöglich alle dritten Parteien zu identifizieren, die von der Interaktion zwischen VG und VN direkt oder indirekt betroffen sind. *Zweitens* reicht aufgrund der Globalität heutiger Interaktionen die Reichweite einzelner Institutionen nicht aus, um die Beziehungen zu identifizierten Dritten einheitlich zu regulieren. Produziert ein europäisches Unternehmen bspw. in Asien, unterliegt es den dortigen Umweltauflagen (die Auswirkungen auf dortige Anwohner haben) und Arbeitsrechtbestimmungen (die lokale Mitarbeiter betreffen), nicht den europäischen. *Drittens* unterliegt der Begriff Integrität einer moralischen Komponente, die durch Institutionen aufgrund des Pluralismus von Wertvorstellungen²¹⁶ nur schwer zu fassen ist. Die Arbeitsrechtsbestimmungen im obigen Beispiel könnten von einigen VG z.B. als

²¹² Vgl. Abschnit 2.2.

²¹³ Vgl. zu den folgenden Ausführungen grundlegend Abschnitt 3.1.2.

²¹⁴ Es sei angemerkt: Globale Chartas adressieren primär den Faktor Integrität, er hat somit besondere Bedeutung für die vorliegende Arbeit. Vgl. Abschnitt 4.1.

²¹⁵ Vgl. hierzu Abschnitt 4.2.1.

²¹⁶ Vgl. hierzu Abschnitt 4.2.3.

moralisch fragwürdig, von anderen als integer eingestuft werden²¹⁷. *Viertens* ist das Verhalten von VN gegenüber Dritten für VG aufgrund der Komplexität von Wirtschaftsbeziehungen nicht transparent. Während er den Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ bzgl. Kompetenz und Nicht-Opportunismus anhand der Gegenleistung einstufen und ggf. die vollständige Erfüllung einfordern kann, fehlt ihm eine entsprechende Möglichkeit beim Faktor Integrität²¹⁸. Er muss sich stattdessen auf Mechanismen wie die Reputation des Unternehmens verlassen.

Aus diesen Besonderheiten ergeben sich bzgl. des Faktors Integrität enorme Handlungsspielräume für VN, die dazu führen, dass das Gefangenendilemma im wiederholten Spiel mit mehreren Akteuren nicht aufgelöst wird und der Anreiz zur überhöhten Signalisierung und nur unvollständigen Realisierung $\varepsilon_{S(i)}$ des Faktors Integrität bestehen bleibt²¹⁹.

Mit den obigen Ausführungen soll die herausragende Bedeutung von Institutionen nicht abgeschwächt werden. Im Gegenteil: Institutionen bilden die Grundlage der sozialen Ordnung (Suchanek 2001/2007, S. 28), indem sie das Risiko der riskanten Vorleistung eingrenzen und den Signalen von VN Glaubwürdigkeit schenken. Sie ermöglichen so das Entstehen von spezifischem und generalisiertem Vertrauen und letztlich das Zustandekommen von Kooperationen auf Spielzugebene. Allerdings können sie nicht jede Eventualität der Handlungen auf Spielzugebene abdecken und somit nicht allen Signalen von VN Glaubwürdigkeit schenken. Besondere Schwierigkeiten existieren im Hinblick auf den Faktor Integrität.

Es sind genau diese, von den Institutionen nicht erfassten Handlungsspielräume, in denen spezifisches und generalisiertes Vertrauen

²¹⁷ In diesem Zusammenhang müssen auch wissenschaftliche Diskussionen um Legalität vs. Legitimität verstanden werden. Vgl. z.B. Schäfers 2004.

²¹⁸ Ob die Gegenleistung nicht oder nur teilweise erbracht wurde (Nicht-Opportunismus) oder ob sie fachgerecht ausgeführt wurde (Kompetenz), ist für VG gut überprüfbar, denn die Gegenleistung liegt ihm bei Erbringung unmittelbar vor. Der Faktor Integrität allerdings entzieht sich einer unmittelbaren Prüfmöglichkeit.

²¹⁹ Weitere Ausführungen zu dieser Besonderheit folgen in Abschnitt 4.3.1.

angesichts des (Rest-) Risikos für VG eine entscheidende Rolle spielt²²⁰: “[T]rust covers expectations about what others will do [...] in circumstances that are not explicitly covered in the agreement” (Dasgupta 2000, S. 52f.)²²¹. Wie in Abschnitt 3.1.3 beschrieben, ändert sich hierbei je nach Reifegrad der Interaktionsbeziehung der Einfluss von spezifischem oder generalisiertem Vertrauen.

Existiert bereits ein wechselseitiges Vertrauensverhältnis, wird VG VN trotz des (Rest-) Risikos spezifisches Vertrauen schenken. Befindet sich die Interaktionsbeziehung in einem frühen Stadium, ist ein hohes Maß an generalisiertem Vertrauen unabdingbar für die positive Wahrnehmung und Interpretation der Signale $S_{(k,i,n-o)}$ und das Zustandekommen der Kooperation. Vertrauen ist im Gegensatz zu institutionellen Vereinbarungen somit zukunftsorientierter und anpassungsfähiger (Gilbert 2007, S. 85) und nimmt die Notwendigkeit Institutionen weiter zu detaillieren.

Fehlt hingegen spezifisches und/oder generalisiertes Vertrauen, verhindert die Angst vor enttäuschten (Vertrauens-) Erwartungen bei Handlungsspielräumen das Eingehen von Kooperationen durch VG. Nötig ist dann die Weiterentwicklung der institutionellen Regeln hin zu der Erfassung der neuen ‘unforeseen contingencies’²²².

Voraussetzung in allen Fällen ist allerdings ein gemeinsames Verständnis darüber, wie die Akteure mit den nicht berücksichtigten oder nicht antizipierten Handlungsbedingungen umgehen soll(t)en bzw. wie die Weiterentwicklung der Regeln für alle Akteure zufriedenstellend angeleitet werden kann (von Broock und Suchanek 2009, S. 8). Mit von Broock (2012) formuliert: „*Funktionierenden*

²²⁰ Auch Suchanek und von Broock (2008) merken an, dass Handlungsspielräume von Spielregeln voraussetzen, dass „die von den Regeln Betroffenen diese Freiheit anerkennen und sie verantwortungsvoll nutzen. [...] Die Etablierung von Regeln erfordert also unzweifelhaft wechselseitiges Vertrauen“ (S. 41).

²²¹ Voraussetzung hierzu ist allerdings, dass die wechselseitigen (Vertrauens-) Erwartungen zwischen VG und VN abgeglichen sind. Vgl. hierzu Abschnitt 3.2.2.3.

²²² Aus diesen Überlegungen wird deutlich, dass nicht nur die Spielregeln die Spielzüge der Akteure beeinflussen, sondern die Spielzüge der Akteure auch die Gestaltung und Weiterentwicklung der Spielregeln veranlassen.

Spielregeln liegt ein hinreichend gemeinsames Spielverständnis zugrunde“ (S. 143, H.i.O.)²²³.²²⁴

3.2.2.3 *Spielverständnis*

Die Erweiterung der Zweistufigkeit der Ökonomik (Spielzüge und Spielregel) um die Spielverständnisebene komplettiert das Drei-Ebenen-Paradigma der ökonomischen Ethik und bedarf als junges Konzept besonderer Aufmerksamkeit. Aus diesem Grund erfolgt zunächst eine ausführliche Begriffsbestimmung, bevor das Spielverständnis in Hinblick auf seine Funktionsweise innerhalb des Drei-Ebenen-Paradigmas eingeführt wird.

3.2.2.3.1 *Begriffsbestimmung*

Eine institutionelle Ordnung kann sich „weder selbst erklären, noch selbst erhalten“ (ebd., S. 90): Auf konstitutioneller Ebene benötigen die Akteure deshalb einen der Ordnung vorgelagerten Konsens bzgl. der Auswahl der Spielregeln, genauer: bzgl. ihrer Ausgangssituation und bzgl. möglicher Alternativen der Ordnung (ebd., S. 91). Auf postkonstitutioneller Ebene hingegen benötigen sie einen gemeinsamen Bezugspunkt für den „rationalen Umgang mit offenen Spielregeln“ (ebd.). Dieser Konsens kann auf Spielverständnisebene²²⁵ verortet werden²²⁶.

²²³ Vgl. für diesen Gedankengang auch Suchanek und von Broock 2008, S. 40. In diesem Zusammenhang ist auch Kreps (1990b) zu verstehen: „I think it is safe to say that *game-theoretic analyses in economics tend to take the rules of the game too much for granted, without asking where the rules come from*“ (S. 129, H.i.O.). Die ökonomische Ethik beantwortet diese Frage mit dem gemeinsamen Spielverständnis.

²²⁴ Wiemeyer (2013b) bemerkt hierzu aus christlich-sozialethischer Sicht: „Den Freiraum [bzw. unternehmerische Handlungsspielräume, Anm. AA] müssen Unternehmen aber so nutzen, dass sie nicht nur versuchen, die [...] Regeln den Buchstaben nach einzuhalten, sondern auch darum bemüht sind, den Intentionen gerecht zu werden, die hinter solchen Regeln stehen“ (S. 6). Diese Intentionen sind im gemeinsamen Spielverständnis hinterlegt.

²²⁵ Von Broock (2012) führt das Spielverständnis als Metaebene zu Spielzügen und Spielregeln in seiner Arbeit „Spielzüge – Spielregeln – Spielverständnis – Eine Investitionsheuristik für die Soziale Ordnung“ ein. In seiner Begründung bzw. Herleitung der Existenz einer solchen Metaebene bezieht sich von Broock (2012) auf die Arbeiten verschiedener Autoren, die diese Thematik aus unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchten: Zunächst bezieht er sich auf die Arbeiten

Vor diesem Hintergrund kann *das gemeinsame Spielverständnis* verstanden werden als *alle grundlegenden Werte, Normen, Motivationen, Überzeugungen, Vorstellungen, Meinungen, Ideen, Einschätzungen, Annahmen, etc. der Akteure*²²⁷, die das gemeinsame Interesse „*der Spieler am Spiel bestimmen und dauerhaft erhalten*“ (ebd., S. 145, H.v.m.). Es stellt somit eine gemeinsame Perspektive der Akteure dar und gibt Auskunft über die gemeinsame Zielfunktion des Spiels.

Diese gemeinsamen Werte, Normen und Motivationen können als Signale für Vertrauenswürdigkeit verstanden werden und sind somit Quell von (spezifischem und generalisiertem) Vertrauen²²⁸. Mit Denzau und North (1994) formuliert: “a market economy is based on the existence of a set of shared values such that trust can exist“ (S. 20). Es gilt: Je höher die Kongruenz zwischen dem Wertgefüge von VG und VN, desto größer das Gefühl der Gemeinsamkeit. Damit steigt die Wahrscheinlichkeit der positiven Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von VN und der positiven Vertrauensentscheidung von

von Thomas C. Schelling (1980), der aus spieltheoretischer Sicht das Konzept von (gemeinsamen) Orientierungspunkten der Akteure in “mixed motive games“ (S. 89) begründet. Aus der Bildung, Befolgung und Weiterentwicklung gemeinsamer Orientierungspunkte leitet von Broock eine gemeinsame Perspektive der Akteure auf das Spiel ab (von Broock 2012, S. 93ff.). Diese gemeinsame Perspektive stellt er auch anhand der Arbeiten des Moralphilosophen David Hume heraus (ebd., S. 101ff.). Dieser führt die Existenz einer Ordnung auf eine Übereinkunft der Akteure zurück, die von gemeinsamen Interessen geprägt ist. Er bemerkt hierzu: “It is only a general sense of common interest; which sense all the members of the society express to one another, and which induces them to regulate their conduct by certain rules“ (Hume 1740b/2009, S. 747). Darauf aufbauend erläutert von Broock (2012) die Perspektive von Douglass C. North, der aus institutionenökonomischer Sicht das Konstrukt (geteilter) mentaler Modelle der Akteure einführt. Vgl. hierzu North 1990, North 2005, siehe auch Denzau und North 1994. Als Ausdruck gemeinsamer Werte, Normen und Motivationen sind sie als Basis zur Gestaltung von (Spiel-) Regeln zu verstehen (von Broock 2012, S. 109ff.). Als vierten Autor führt von Broock (2012) John Rawls an. Dessen Ausführungen zu einem übergreifenden Konsens „im vorkonstitutionellen Stadium“ (von Broock 2012, S. 119) dienen von Broock dazu zu verdeutlichen, dass die Verständigung auf gemeinsame Prinzipien und ihre Anwendung einem Regelwerk vorangehen muss (ebd., S. 131). Siehe auch Rawls 1987, Rawls 1993/2005.

²²⁶ Ein verwandter Ansatz, der konkrete Überlegungen zu einer Metaebene von Spielzügen und Spielregeln entwickelt, ist die von Pies begründete Ordonomik. Aufbauend auf Luhmanns Arbeiten (insb. Luhmann 1993/2004) entwickelt er eine Ordnungstheorie, die Semantik (begriffen als Denkkategorie) als Metaebene positioniert. Die Ordonomik fokussiert sich hierbei auf die Interdependenzen (und Diskrepanzen) zwischen Semantik und Sozialstruktur. Vgl. Pies et al. 2007, Pies 2009.

²²⁷ Vgl. z.B. Suchanek und von Broock 2008, S. 42; Suchanek 2011, S. 61; Suchanek und von Broock 2011, S. 7.

²²⁸ Vgl. hierzu Lahno 2001, S. 171; Brenkert 1998, S. 298; Sitkin und Roth 1993, S. 367f.

VG auf Spielzugebene. Im Umkehrschluss gilt: “Distrust is engendered when an individual or group is perceived as not sharing key [...] values” (Sitkin und Roth 1993, S. 371).

Angesichts der Bedingungen der Moderne, insbesondere des Faktums des Pluralismus (Rawls 2001, S. xvii)²²⁹, ist allerdings anzumerken, dass sich das gemeinsame Spielverständnis nur auf *grundlegende* gemeinsame Werte, Normen und Motivationen der Akteure beziehen kann²³⁰. Verschiedene Akteure besitzen individuelle, ggf. divergierende Ansichten und der Respekt für diesen Pluralismus an Meinungen ist essentiell für jede freiheitliche Ordnung. Die Akteure müssen also „lernen, in gewissen Fragen mit dem Dissens zu leben, ohne deshalb den gesamten Ordnungsrahmen selbst in Frage zu stellen“ (von Broock und Suchanek 2009, S. 8) bzw. ohne deshalb die Fähigkeit zu Vertrauen zu verlieren. Brenkert (1998) konkretisiert: “This commonality need not be complete or even extensive. People with very different values can trust each other. Still, there must be some common aims or values in light of which the trust relationship is established and maintained“ (S. 298). Die Findung dieser Gemeinsamkeiten zur Bildung eines *geteilten* Spielverständnisses setzt hierbei einen kontinuierlichen Dialog der Akteure voraus²³¹.

Es kann festgehalten werden, dass das gemeinsame Spielverständnis die Basis von (spezifischem und generalisiertem) Vertrauen der Akteure bildet. Ansatzpunkte zur konkreten Ausgestaltung des Spielverständnisses als Metaebene bietet das Konzept der mentalen Modelle, die im Kern aus Orientierungspunkten bestehen:

²²⁹ Zu den Bedingungen der Moderne bzw. der Globalität und insbesondere zum Faktum des Pluralismus siehe Abschnitt 4.2. bzw. Abschnitt 4.2.3.

²³⁰ Vgl. von Broock und Suchanek 2009, S. 8; Suchanek und von Broock 2012, S. 12.

²³¹ Der Begriff „Dialog“ wird hier sehr weit gefasst und im Sinne einer Diskursbereitschaft verwendet.

Mentale Modelle²³² können als innere Denkstrukturen begriffen werden, mit deren Hilfe einzelne Akteure ihre Umwelt erfassen, analysieren und bewerten²³³.

Als Modell stellen sie die Wirklichkeit verkürzt dar und reduzieren so die Komplexität der Realität²³⁴. Auf diese Weise ermöglichen sie bzw. „sind [...] konstitutiv für individuelle Entscheidungen und Handlungen“ (Suchanek 2004a, S. 6)²³⁵.

Mentale Modelle sind hierbei das Produkt der kulturellen Sozialisation der Akteure sowie ihrer individuellen (eigenen oder beobachteten) Erfahrungen und entsprechender Lernprozesse²³⁶. Die kulturelle Prägung, vermittelt primär über familiäre Bindungen und sekundär über Bildungseinrichtungen, bestimmt hierbei die normative Grundstruktur, innerhalb der die eigenen Erfahrungen reflektiert und kategorisiert werden. Das Lernergebnis sind sich ausbildende (Denk-) Kategorien oder Muster, die sich im Laufe der Zeit zu mentalen Modellen verdichten. Diese sind nicht statisch, sondern unterliegen einer stetigen Dynamik. Mit jeder neuen Erfahrung des Akteurs werden seine bestehenden (Denk-) Muster bestätigt oder widerlegt, entsprechend passt er sein mentales Modell an diese Lernergebnisse an²³⁷.

Werden individuelle mentale Modelle von Akteuren bzw. Gruppen von Akteuren geteilt, spricht man von „shared mental models“ (Denzau und North 1994, S. 4) und damit vom gemeinsamen Spielverständnis. Hierbei erfolgt „die

²³² Die Theorie der mentalen Modelle geht auf den Philosophen und Psychologen Kenneth Craik (1943/1967) zurück, und wurde v.a. in der (kognitiven) Psychologie aufgegriffen und von Johnson-Laird (1983) bedeutend weiterentwickelt. North überträgt das Konzept der mentalen Modelle auf die Diskussion von Institutionen, wobei er in seinen Werken unterschiedliche Begrifflichkeiten synonym verwendet. Neben mentalen Modellen (North 1994; North 2005, S. 21; Denzau und North 1994) spricht er auch von „mental constructs“ (North 1990), „belief structures“ oder „belief systems“ (North 2005).

²³³ Vgl. Denzau und North (1994), die mentale Modelle im Gegensatz zu Institutionen definieren als „internal representations that individual cognitive systems create to interpret the environment; the institutions are the external (to the mind) mechanisms individuals create to structure and order the environment“ (S. 4). Siehe auch Beckmann et al. 2004b, S. 7; Friederich 2005, S. 89ff.; North 1994, S. 362f.; Suchanek 2004a, S. 6.

²³⁴ Zur komplexreduzierenden Funktion von mentalen Modellen siehe ausführlich Friederich 2005, S. 89ff. Vgl. auch Beckmann et al. 2004b, S. 7.

²³⁵ Vgl. auch Denzau und North 1994, S. 13.

²³⁶ Vgl. Denzau und North 1994, S. 3f.; North 1994, S. 362f.; North 2005, S. 61.

²³⁷ Zu dem beschriebenen Lernprozess siehe ausführlich Denzau und North 1994, S. 13; North 1994, S. 362f. Vgl. auch von Broock 2012, S. 110.

Koordination der individuellen mentalen Modelle [...] über die Orientierungspunkte“ (Beckmann et al. 2004b, S. 8). Diese bilden den Kern geteilter mentaler Modelle (Suchanek 2004a, S. 7) und damit des gemeinsamen Spielverständnisses.

Orientierungspunkte²³⁸ sind der Schlüssel zur Koordination der gegenseitigen (Vertrauens-) Erwartungen der Akteure in einer Interaktion und damit zu den resultierenden Handlungen²³⁹. In Interaktionen mit mehreren möglichen Gleichgewichtszuständen bzw. Handlungsalternativen geben sie den Akteuren Handlungsorientierung²⁴⁰, wobei gilt: “The final outcome must be a point from which neither expects the other to retreat“ (Schelling 1980, S. 70). Orientierungspunkte gewinnen entsprechend besondere Bedeutung bei den durch ‘unforeseen contingencies‘ ausgelösten Handlungsspielräumen, die nicht von der Spielregelebene erfasst werden: Hier fungieren sie als Angebote für koordinierte Interaktionsergebnisse. „Die Funktion der [...] Orientierungspunkte ist die wechselseitige glaubwürdige Signalisierung von Vertrauenswürdigkeit in Hinblick darauf, dass vertraglich nicht absehbare Möglichkeiten der Ausbeutung von Interaktionspartnern nicht wahrgenommen werden“ (Suchanek 2004a, S. 11).

Um diese Koordinationsleistung erbringen zu können, müssen Orientierungspunkte einigen Anforderungen bzgl. ihrer Gestaltung und ihres

²³⁸ Die Theorie der Orientierungspunkte geht auf Schelling (1980) zurück, der aus spieltheoretischer Perspektive die Koordination von Akteuren über gemeinsame Orientierungspunkte in Spielen mit gemischten Interessen darstellt. Die Theorie wurde von Kreps (1990a) im Rahmen seiner Untersuchung zur Unternehmenskultur bedeutend weiterentwickelt: Er konstruiert Orientierungspunkte als gemeinsame Werte und Prinzipien, an die sich Akteure selbst binden, um zu pareto-superioren Lösungen zu gelangen. Zur Theorie von Orientierungspunkten und ihrer Anwendung in der Ökonomischen Ethik siehe außerdem Friederich 2005, Suchanek 2004a. Orientierungspunkte werden in der Literatur auch als ‘focal points‘, ‘(semantische) Fokuspunkte‘ oder ‘Schellingpunkte‘ bezeichnet.

²³⁹ Vgl. hierzu Friederich 2005, S. 93; Suchanek 2004a, S. 10f. Schelling (1980) präzisiert: “Most situations [...] provide some clue for coordinating behavior, some focal point for each person’s expectation of what the other expects him to expect to be expected to do. Finding the key, or rather finding a key – any key that is mutually recognized as the key becomes *the* key – may depend on imagination more than on logic“ (S. 57, H.i.O.).

²⁴⁰ Kreps (1990a) geht noch einen Schritt weiter und präzisiert: “[T]he focal point *is* the equilibrium suggested by some focal principle“ (S. 121, H.v.m.).

Inhalts genügen²⁴¹. Zu den Kriterien ihrer Gestaltung zählen v.a. ihre *Einzigartigkeit* und *Prominenz*, mit der sie sich von anderen möglichen Gleichgewichtszuständen unterscheiden. Hervorzuheben ist weiterhin die *allgemeine Anwendbarkeit* von Orientierungspunkten auf unterschiedlichste Interaktionen, ihre *Einfachheit* zur Sicherstellung der Anschlussfähigkeit für die Akteure sowie die *Differenzierbarkeit* ihrer Ergebnisse²⁴².

Durch welche Mechanismen die Orientierungspunkte unter diesen Anforderungen letztlich zustande kommen ist zweitrangig²⁴³, denn “[t]he rationale may not be strong at the arbitrary ‚focal point‘, but at least it can defend itself with the argument ‘If not here, where?’” (Schelling 1980, S. 70, H.v.m.).

Bei der Bildung und im Umgang mit Orientierungspunkten sind folgende inhaltliche Anforderungen zu beachten: Orientierungspunkte sind für die Akteure mit der (Vertrauens-) Erwartung verknüpft, dass sie von jedem der Beteiligten gleichermaßen angestrebt werden. Schelling (1980) bemerkt hierzu: “The problem is to find some [...] clue or rationalization that both can perceive as the ‘right’ one, with each party prepared to be disciplined by that [...] clue in the event that it appears to discriminate against him” (S. 100). Orientierungspunkte müssen folglich allgemein zustimmungsfähig sein.

Um dieses Ziel zu erreichen, sollten sie gemäß dem praktischen Syllogismus²⁴⁴ sowohl die normativen Ideale als auch die empirischen (Handlungs-) Bedingungen, denen die Akteure unterliegen, reflektieren. Berücksichtigen sie eine Dimension nur ungenügend, kommt es zu gesellschaftlich unerwünschten Ergebnissen. Konkret „koordiniert [der Orientierungspunkt] das Verhalten der Akteure auf ein suboptimales Gleichgewicht

²⁴¹ Kreps (1990a) spricht in diesem Zusammenhang von “focal principles” (S. 121), von Broock (2012) von „Richtmarken“ und „Orientierungspunkte für Orientierungspunkte“ (S. 97).

²⁴² Vgl. hierzu die Ausführungen von Schelling 1980, S. 57ff.; Kreps 1990a, S. 121f.; Suchanek 2004a, S. 15f.

²⁴³ Schelling (1980) erwähnt z.B. die Symmetrie bzw. Ästhetik einer Situation sowie die Orientierung an Präzedenzfällen oder zufälligen Arrangements. Für Kreps (1990a) sind Orientierungspunkte das Produkt gemeinsamer kultureller Prägungen, Erfahrungen und entsprechender Lernprozesse. Suchanek (2004a) ergänzt, dass Orientierungspunkte auch aus gemeinsamen expliziten Vereinbarungen zwischen den Akteuren hervorgehen können.

²⁴⁴ Vgl. hierzu Abschnitt 2.2.

hin“ (Friederich 2005, S. 99f.). Die Folge sind Fehlschlüsse und damit enttäuschte (Vertrauens-) Erwartungen der Akteure²⁴⁵.

Hierbei gilt: „Orientierungspunkte sind zwar einerseits, wie man es nennen könnte, Interpretationsanweisungen, doch sind sie andererseits auch selbst interpretationsbedürftig, und das gilt umso mehr, je komplexer der Sachverhalt ist, um den es geht“ (Suchanek 2004a, S. 13f.) und je abstrakter der Orientierungspunkt (Friederich 2005, S. 100). Eine fehlerhafte Interpretation führt ebenfalls zu einer inkorrekten Koordinationsleistung. Die Folge sind auch hier enttäuschte (Vertrauens-) Erwartungen der Akteure. Orientierungspunkte setzen folglich Kenntnis über ihre Interpretationsbedingungen voraus (Suchanek 2004a, S. 13f.).

Es kann zusammenfassend festgehalten werden, dass Orientierungspunkte vertrauensstiftend wirken, wenn niemand der Akteure einen Anreiz hat von ihnen abzuweichen, sie die normativen Ideale und die empirischen Bedingungen der Akteure gleichermaßen berücksichtigen und von den beteiligten Akteuren richtig interpretiert werden. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, koordinieren sie als Signale die wechselseitigen (Vertrauens-) Erwartungen der Akteure, damit auch ihr Handeln und fördern so das Entstehen von (spezifischem und generalisiertem) Vertrauen. Haben sich bestimmte Orientierungspunkte bewährt, gehen sie in die jeweiligen mentalen Modelle der Akteure ein. Je mehr Orientierungspunkte dabei geteilt werden, desto ähnlicher sind die mentalen Modelle der Spieler und somit ihr gemeinsames Spielverständnis.

3.2.2.3.2 *Funktionen*

Es ist deutlich geworden, dass das Spielverständnis eine gemeinsame Perspektive aller Beteiligten (VN, VG und Dritte) auf die zugrunde liegende

²⁴⁵ Dieser Zusammenhang wird im Abschnitt 3.2.3 sowie in Abschnitt 3.3. unter dem Stichwort „relevante Inkonsistenzen“ deutlicher.

Zielfunktion des Drei-Ebenen-Paradigmas²⁴⁶ widerspiegelt. Es entfaltet seine Bedeutung (nicht nur aber insbesondere) dann, wenn 'unforeseen contingencies' Handlungsspielräume der Akteure erlauben.

Auf Spielzugebene kommt ihm eine wichtige *Orientierungsfunktion*²⁴⁷ zu. Dies bedeutet konkret, dass das Spielverständnis Orientierung bei Handlungsspielräumen gibt, die von der Spielregelebene nicht erfasst werden. Steht VN durch die Eröffnung eines Handlungsspielraums vor dem klassischen Konflikt zwischen Gewinn und Moral, ist es Aufgabe des gemeinsamen Spielverständnisses für Orientierung zu sorgen, wie mit diesem Konflikt umgegangen werden soll. Das Spielverständnis legt hierbei die Verantwortlichkeiten der Akteure auf Spielzugebene fest (von Broock und Suchanek 2009, S. 8) und koordiniert so die Spielzüge der Akteure²⁴⁸.

Es ist wichtig herauszustellen, dass dies *nicht* zwingend eine anschließende Befolgung dieser Verantwortlichkeiten (z.B. der Nicht-Ausbeutung von VG oder Dritten) nach sich ziehen muss. Vielmehr bietet das Spielverständnis einen Reflexionsrahmen, um die Einhaltung der Verantwortlichkeiten bzw. die daraus resultierenden Handlungen der Akteure zu interpretieren und zu prüfen. Das Spielverständnis lässt somit als gemeinsame Maxime Urteile über die Handlungen der Akteure auf Spielzugebene zu²⁴⁹. Mit der Orientierungsfunktion eng verknüpft ist deshalb seine *Bewertungsfunktion*²⁵⁰. Entsprechen die Handlungen der Akteure auf Spielzugebene dem Spielverständnis, werden sie positiv gewertet, sind hingegen Diskrepanzen zwischen Spielverständnis und den

²⁴⁶ In der ökonomischen Ethik kann diese Zielfunktion als die Goldene Regel identifiziert werden. Vgl. hierzu Suchanek und von Broock 2012, S. 9.

²⁴⁷ Zur Orientierung gebenden Funktion des Spielverständnisses vgl. von Broock und Suchanek 2009, S. 8; Suchanek und von Broock 2011, S. 11.

²⁴⁸ Vgl. hierzu auch Suchanek und von Broock (2008), die geteilten Werte eine Koordinationsfunktion in Bezug auf die Handlungen der Akteure zusprechen.

²⁴⁹ Bereits der Moralphilosoph Hume (1740/2009a) merkt an: "[I]n judging of the actions of men we must proceed upon the same maxims" (S. 618).

²⁵⁰ Zur bewertenden Funktion des Spielverständnisses siehe Suchanek 2011, S. 61ff.; von Broock 2012, S. 153f.

Ergebnissen von Spielzügen auszumachen, ergibt sich eine negative Wertung^{251, 252}.

Auf Spielregelebene spielt das Spielverständnis eine wichtige Rolle bei der Legitimation der Spielregeln. Funktionierende Spielregeln, d.h. Regeln, die von den Akteuren beachtet und befolgt werden, setzen die Zustimmung bzw. einen Konsens aller Akteure voraus²⁵³ und können nicht auf Dauer gegen ihre Interessen und Überzeugungen aufrechterhalten werden²⁵⁴. Zustimmungsfähig sind Regeln dann, wenn sie allen Akteuren gleichermaßen individuelle Vorteile eröffnen (von Broock 2012, S. 56) bzw. mit deren *wohlverstandenen* Eigeninteresse kompatibel sind^{255, 256}. Es bedarf folglich eines Konsenses der Akteure bzgl. ihrer gemeinsamen Werte, Normen und Motivationen zur Realisierung dieses *wohlverstandenen* Eigeninteresses²⁵⁷ und zur Legitimation

²⁵¹ Vgl. hierzu von Broock 2012, S. 146. Auf diesen Zusammenhang wird in Abschnitt 3.2.3 ausführlich eingegangen.

²⁵² Aufgrund dieser Orientierungs- bzw. Bewertungsfunktion kann man das Spielverständnis auch als „informelle Institution“ deuten. Zu diesen zählen einige Autoren bspw. Verhaltensnormen, Sitten, Gebräuche und Konventionen, die die Interaktionen der Akteure auf Spielzugebene steuern. "They come from socially transmitted information and are a part of the heritage that we call culture" (North 1990, S. 37). Vgl. zu informellen Institutionen pars pro toto North 1990; Schäfers 2004, S. 35ff.

²⁵³ Für eine vertragstheoretische Argumentation des Konsenskriteriums als Voraussetzung des Zustandekommens und der Funktionsfähigkeit von Regeln siehe etwa Brennan und Buchanan 1993, Buchanan 1975/2000. Vgl. hierzu auch Hume (1740/2009b), der betont, dass das Zustandekommen von Regeln einzig auf ein *gemeinsames* Interesse der Akteure zurückzuführen ist. Das Konsenskriterium ist hierbei als „*normative Heuristik*“ (Lin-Hi 2009, S. 58, H.i.O.) zu verstehen, d.h. es geht um die Frage der „prinzipiellen Konsensfähigkeit“ (ebd., H.i.O.), nicht etwa um die empirisch einzuholende Zustimmung aller Akteure.

²⁵⁴ Entsprechende Regeln würden von den Akteuren als nicht-legitim aufgefasst. Vgl. Suchman (1995), der Legitimität definiert als "a generalized perception or assumption that the actions of an entity are desirable, proper, or appropriate within some socially constructed system of norms, values, beliefs and definitions" (S. 574, H.i.O.). In diesen Zusammenhang stellt Ostrom (1990) in ihren Analysen von Einzelbeispielen bzgl. dem kollektiven Handeln bei Allmendeproblemen wiederholt fest, dass Regeln nur dann befolgt werden, wenn sie von allen Akteuren als fair bewertet werden.

²⁵⁵ Vgl. auch Abschnitt 2.2.

²⁵⁶ Aus Sicht der Institutionenökonomik bemerkt North (1990): "rules are [...] devised in the interests of private wellbeing rather than social well-being" (S. 48).

²⁵⁷ Als Bezugspunkt wird hier von der ökonomischen Ethik die Goldene Regel vorgeschlagen.

der Spielregeln²⁵⁸. Aus diesem Blickwinkel können Spielregeln auch als die funktionale Übersetzung des Spielverständnisses begriffen werden (ebd., S. 175). Der Konsens muss den Spielregeln vorgelagert sein und ist systematisch auf Spielverständnisebene zu verorten²⁵⁹. Dem Spielverständnis kommt folglich eine grundlegende *Legitimationsfunktion*²⁶⁰ zu.

Der Konsens der Akteure auf Spielverständnisebene muss gemäß der geteilten Ideen zur Realisierung des *wohlverstandenen* Eigeninteresses auch die Weiterentwicklung der Spielregeln bzw. die Etablierung neuer Institutionen bei Handlungsspielräumen anleiten. Diese *Gestaltungsfunktion*²⁶¹ stellt sicher, dass bei der Weiter- oder Neuentwicklung die Interessen aller Akteure gewahrt und die neuen Regeln zustimmungsfähig sind.

Alle oben genannten Funktionen haben eines gemein: Sie entfalten erst dann eine zufriedenstellende Wirkung im Spiel, wenn es den Akteuren gelingt eine *gemeinsame* Perspektive, d.h. ein *gemeinsames* Spielverständnis zu entwickeln. Nur unter dieser Voraussetzung teilt die Orientierungsfunktion bei existierenden Handlungsspielräumen Verantwortlichkeiten zu, die von allen Akteuren akzeptiert werden. Erst unter gleichen Maßstäben werden die Handlungen, die der Zuteilung von Verantwortlichkeiten folgen, von allen Beteiligten gleichermaßen positiv oder negativ bewertet. Spielregeln müssen von den Akteuren als legitim anerkannt

²⁵⁸ Vgl. Homann (1988), der anmerkt, dass jegliches kollektives Handeln (darunter fällt die Etablierung und Änderung von Regeln) „allein unter der Bedingung der Zustimmung aller Betroffenen, unter der Bedingung des Konsenses also“ (S.162) *legitim* ist.

²⁵⁹ Für eine grundsätzliche Auseinandersetzung mit dem Zustandekommen einer Ordnung, dem damit zusammenhängenden Regelgeltungs- und Regelbefolungsinteresse und dessen Übertragung auf die Spielverständnisebene, siehe von Broock (2012), der für seine Argumentation einen vertragstheoretischen Zugang wählt.

²⁶⁰ Zur legitimierenden Funktion des Spielverständnisses vgl. von Broock und Suchanek 2009, S. 7f. und siehe auch Friederich 2005, S. 88; Suchanek 2004a, S. 9. Beide sprechen geteilten mentalen Modelle bzw. semantischen Strukturen eine Legitimationsfunktion zu. Vgl. auch Beckmann et al. (2004b), die feststellen, dass „[d]ie Akzeptanz und Wirksamkeit von Institutionen [...] somit maßgeblich von den Denkmodellen der betroffenen Akteure ab[hängt]“ Beckmann et al. 2004b, S. 0. Der Zusammenhang zwischen geteilten mentalen Modellen und dem gemeinsamen Spielverständnis wurde in Abschnitt 3.2.2.3.1 deutlich.

²⁶¹ Zur gestaltenden bzw. entwickelnden Funktion von Spielregeln vgl. von Broock und Suchanek 2009, S. 8.

werden, um befolgt zu werden und entsprechend sollte ihre Gestaltung von einer gemeinsamen Zielvorstellung getragen werden.

Die Bedingung zur Entwicklung eines *gemeinsamen* Spielverständnisses ist der Konsens über die Erwartungen bzgl. der Interaktionsergebnisse unter den Bedingungen gemeinsamer Spielregeln. *Das Spielverständnis wird so als systematischer Ort der Ableitung von (Vertrauens-) Erwartungen verstanden.* Die *Konsensfindung wechselseitiger (Vertrauens-) Erwartungen*²⁶² kann somit als die grundlegendste und zugleich herausforderndste Funktion der Spielverständnisebene positioniert werden²⁶³. Sie bildet die Grundlage des Vertrauens(lern)prozesses und gewinnt insbesondere dann zusätzlich an Relevanz, wenn die Spielregelebene nur schwach ausgestaltet ist. Dies ist einerseits der Fall, wenn gemeinsame Spielregeln existieren aber faktisch nicht durchgesetzt werden, oder die Spielregeln andererseits nur defizitär vorhanden sind.

Von Broock (2012) merkt an, dass die Stabilität des Drei-Ebenen-Paradigmas dann erreicht wird, „wenn Spielregeln [...] die individuellen Spielzüge nach Maßgabe des Spielverständnisses kanalisieren und die Ergebnisse des Spiels jenes Spielverständnis als Ausgangspunkt der Regeln bestätigen“ (S. 148f.). Mit anderen Worten liegt die Herausforderung in der Konsistenz der Ebenen (Suchanek 2011, S. 63)²⁶⁴, deren Bezugs- und Referenzpunkt das gemeinsame Spielverständnis bildet. Sind die Interaktionsergebnisse unter den Bedingungen gemeinsamer Spielregeln nicht mit dem Spielverständnis in Einklang zu bringen -anders ausgedrückt: werden (Vertrauens-) Erwartungen enttäuscht-

²⁶² Zur Erwartung abgleichenden Funktion des Spielverständnisses vgl. von Broock und Suchanek 2009, S. 8. Vgl. hierzu auch Schelling (1980), der aus spieltheoretischer Perspektive die Wichtigkeit der Koordination wechselseitiger Erwartungen in Spielen mit gemischten Interessen herausarbeitet.

²⁶³ Der genaue Ablauf dieses Erwartungsabgleichs und seiner Probleme wird –in Bezug auf die für die Arbeit grundlegende Fragestellung- in Abschnitt 4.3.3 dargestellt.

²⁶⁴ Vgl. hierzu auch Pies et al. (2007), die in der Terminologie Luhmanns anführen, dass Diskrepanzen zwischen Sozialstruktur und Semantik zu Denk- und Handlungsblockaden führen. Diese Diskrepanzen entstehen durch die Dynamik gesellschaftlicher Entwicklungen (ebd., S. 2).

kommt es zu relevanten Inkonsistenzen, die (spezifisches und generalisiertes) Vertrauen und damit die Stabilität des Drei-Ebenen-Paradigmas gefährden.

3.2.3 Relevante Inkonsistenzen

Inkonsistenzen²⁶⁵ bezeichnen im Drei-Ebenen-Paradigma die Diskrepanzen zwischen spezifischen und/oder generalisierten (Vertrauens-) Erwartungen mit den unter den Bedingungen gemeinsamer Spielregeln zustande gekommenen Interaktionsergebnissen (Suchanek und von Broock 2011, S. 8f.). Als *relevant* gelten diese, wenn sie entlang des Vertrauensprozesses zu einem Verlust an spezifischem und generalisiertem Vertrauen führen (Suchanek und von Broock 2011, S. 9; Suchanek 2012, S. 61)²⁶⁶. Relevante Inkonsistenzen belasten somit nachhaltig die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil. Der Vertrauensverlust kann hierbei auf zwei mögliche Ursachen zurückgehen: Einerseits können berechnete (Vertrauens-) Erwartungen nicht erfüllt werden, andererseits können unberechtigte Erwartungen bestehen, die de facto nicht realisierbar sind (Suchanek und von Broock 2011, S. 7). Entsprechend kann zwischen faktischen und vermeintlichen Inkonsistenzen unterschieden werden (von Broock 2012, S. 155f.).

Faktische Inkonsistenzen treten auf, wenn berechnete, d.h. legitime spezifische und/oder generalisierte (Vertrauens-) Erwartungen durch Interaktionsergebnisse enttäuscht werden. Im erweiterten Vertrauensspiel entspricht dies dem Ergebnis $(-b ; d)$ bzw. $(a^*(\epsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}) - b ; c - \sigma_{S(k,i,n-o)})$

²⁶⁵ Zum Begriff der Konsistenz siehe grundsätzlich Suchanek und von Broock 2008.

²⁶⁶ Es ist an dieser Stelle anzumerken, dass die Einstufung als „relevant“ keinem absoluten Bewertungsmaßstab unterliegt, sondern immer in Abhängigkeit der jeweiligen Situation der Akteure bestimmt wird (Suchanek 2012, S. 61). So ist davon auszugehen, dass kleinere, einmalige Vergehen wie bspw. die verspätete Lieferung eines Produktes meist ohne größere Konsequenzen verziehen werden. Große oder sich wiederholende Diskrepanzen wie z.B. Umweltkandale hingegen belasten die Vertrauenswürdigkeit von VN und somit das Vertrauensverhältnis zu potentiellen VG nachhaltig. Vgl. auch Sitkin und Roth (1993): “We suggest that, to the extent that a violation is judged to have been an isolated or random event, attributions of individual trustworthiness will remain unaffected. However, to the extent that a violation is attributed to an individual's typical context-specific behavior and there is a perception that similar violations may recur within the same context, trust will be disrupted” (S. 371).

wenn gilt: $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} < 1$ und es durch einen zu geringen Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(k,i,n-o)}$ von VN²⁶⁷ durch VG zu einer Abwertung der Gegenleistung (a) kommt. VN verschafft sich in beiden Fällen entgegen der Signale seiner Vertrauenswürdigkeit $S_{(k,i,n-o)}$ durch die Ausbeutung von VG einen einseitigen Vorteil. Dies führt zur Enttäuschung der legitimen (Vertrauens-) Erwartungen auf Nicht-Schädigung von VG. Dieses Resultat kann sich durch Missachtung bestehender Spielregeln oder durch Ausnutzung von Handlungsspielräumen durch VN ergeben.

Vermeintliche Inkonsistenzen hingegen bezeichnen die Enttäuschung unberechtigter bzw. illegitimer (Vertrauens-) Erwartungen durch Interaktionsergebnisse. Im erweiterten Vertrauensspiel ist dies der Fall, wenn für das Interaktionsergebnis $(a^*(\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)}) - b ; c - \sigma_{S(k,i,n-o)})$ gilt: $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} < 1$ und es durch unrealistisch überhöhte Erwartungen von VG zu einer Abwertung der Gegenleistung (a) kommt. Diese illegitimen Erwartungen sind im erweiterten Vertrauensspiel entweder auf fehlerhafte Signale $S_{(k,i,n-o)}$ oder auf die Fehlinterpretationen korrekter Signale $S_{(k,i,n-o)}$ ²⁶⁸ zurückzuführen. Dies wiederum ist das Resultat von nur ungenügend an die Prämissen des praktischen Syllogismus angepassten Orientierungspunkten im Spielverständnis²⁶⁹.

Zu beachten ist, dass sowohl faktische als auch vermeintliche relevante Inkonsistenzen Vertrauenswürdigkeit unterminieren und den Vertrauens(lern)prozess negativ beeinflussen: Das Interaktionsergebnis führt durch das neugewonnene Wissen zu einer Abwertung der Vertrauenswürdigkeit von VN. Dies führt zu einem Verlust an spezifischem Vertrauen und über die negative Beeinflussung des Vertrauens(lern)prozesses auch zu einem Verlust an generalisiertem Vertrauen seitens VG. Wird die relevante Inkonsistenz publik,

²⁶⁷ Dies ist dann der Fall, wenn der Erfüllungsgrad nicht den zuvor gesendeten Signalen $S_{(k,i,n-o)}$ entspricht.

²⁶⁸ Vgl. hierzu die Gedanken von Connelly et al. (2010): "[T]he future is embedded in the present in the form of expectations, possibilities, and strivings [...]. This suggests that receivers' interpretations of signals in the present could be moderated by their expectations or by what they strive to accomplish in the future" (S. 56).

²⁶⁹ Vgl. hierzu Abschnitt 3.3 sowie die Illustration des Syllogismus im Zusammenhang mit den vorliegenden Forschungsfragen in Abschnitt 4.3.3.

wirkt sie sich als indirekte Beobachtung ebenfalls negativ auf das spezifische und generalisierte Vertrauen Dritter aus²⁷⁰. Künftige Interaktionen werden erschwert.

Ist spezifisches und generalisiertes Vertrauen beeinträchtigt, gestaltet sich die Rekonstruktion schwierig: Vertrauen ist stets mit einer Asymmetrie zwischen Bestätigung und Widerlegung behaftet²⁷¹. Während die positive Konfirmation von Vertrauenswürdigkeit, also die Bestätigung von entgegengebrachtem Vertrauen, wenig Informationsgehalt besitzt, ist ihre Widerlegung ungleich bedeutender (Lin-Hi und Müller 2012, S. 196)²⁷². Im Vertrauens(lern)prozess wiegen enttäuschte entsprechend schwerer als bestätigte (Vertrauens-) Erwartungen. Dies führt mit Raub und Weesie (2000) formuliert dazu, dass *“trust evolves gradually and in a stepwise fashion but is destroyed quickly, once abused”* (S. 21, H.i.O.)²⁷³. Einmal verlorenes Vertrauen bedarf entsprechend langwieriger Korrekturen, um wiederhergestellt zu werden (Hardin 2002, S. 113)²⁷⁴.

Vertrauen ist somit stets fragil (Slovic 1993, S. 677) und wird durch relevante Inkonsistenzen nachhaltig beeinträchtigt. Insbesondere der Rückgang von generalisiertem Vertrauen gefährdet als Basis für spezifisches Vertrauen und Kooperationen – eine kritische Masse an Akteuren vorausgesetzt – die Stabilität des Drei-Ebenen-Paradigmas. Dasgupta (2009) verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass soziale Systeme stets mehrere, genauer kooperative und nicht-kooperative Gleichgewichtszustände aufweisen und merkt an: “[A] society could tip over from cooperation to non-cooperation [...]. The tipping may have nothing to do with any discernable change in circumstances; the entire shift in behaviour could be triggered in people’s minds” (S. 3306). Um relevante

²⁷⁰ Vgl. hierzu Abschnitt 3.1.3.

²⁷¹ Zur Einführung des Begriffs der „Asymmetrie“ von Vertrauen vgl. den Verhaltenspsychologen Slovic (1993): “The fact that trust is easier to destroy than to create reflects certain fundamental mechanisms of human psychology that I shall call the ‘asymmetry principle’” (S. 677).

²⁷² An dieser Stelle sei grundlegend auf die Diskussion bzgl. des “negativity bias” in der kognitiven Psychologie hingewiesen, die besagt, dass negativen Informationen und Erfahrungen mehr Bedeutung zugemessen wird als positiven oder neutralen. Vgl. pars pro toto Siegrist und Cvetkovich 2001; Taylor 1991.

²⁷³ Vgl. hierzu ebenfalls Dasgupta 2000, S. 62; Suchanek 2012, S. 60f.

²⁷⁴ Zur affektiven Reaktion auf Vertrauensbrüche und zu möglichen Ansätzen bzgl. der Wiederherstellung von Vertrauen siehe etwa Chen et al. 2011, Dirks et al. 2009, Janowicz-Panjaitan und Krishnan 2009, Kim et al. 2004, Tomlinson und Mayer 2009.

Inkonsistenzen zu vermeiden bzw. zu überwinden, spezifisches und generalisiertes Vertrauen zu stärken und gesellschaftliche Interaktionen zu gewährleisten, sind kontinuierliche Investitionen unerlässlich.

3.3 Investitionsheuristik

Die Entstehung relevanter Inkonsistenzen ist auf Diskrepanzen zwischen spezifischen und/oder generalisierten (Vertrauens-) Erwartungen mit den unter den Bedingungen gemeinsamer Spielregeln zustande gekommenen Interaktionsergebnissen zurückzuführen. Ihre Überwindung ist in Abhängigkeit ihrer Ausprägung auf verschiedenen Ebenen des Paradigmas der ökonomischen Ethik zu verorten: Während faktische Inkonsistenzen primär durch Investitionen auf Spielregelebene zu lösen sind, können vermeintliche Inkonsistenzen vorwiegend auf Spielverständnisebene behoben werden (von Broock 2012, S. 156)²⁷⁵. Um ihrer Verantwortung gerecht zu werden, müssen die Akteure folglich in alle drei Ebenen des Paradigmas investieren²⁷⁶:

Investitionen auf *Spielzugebene* sind als individuelle Selbstbindungsmaßnahmen zu verstehen (Lin-Hi und Suchanek 2011, S. 76ff.). Die Akteure sollten die unter den geltenden Spielregeln verbleibenden Handlungsspielräume nicht zum eigenen Vorteil, sondern gemäß der Prämissen des gemeinsamen Spielverständnisses zum gegenseitigen Vorteil nutzen.

Übertragen auf das erweiterte Vertrauensspiel²⁷⁷ bedeutet dieser investive Verzicht, dass transnationale Unternehmen als VN entlang des Spielverständnisses realistische Signale ihrer Vertrauenswürdigkeit bzgl. der Faktorentrias senden. Auf diese Weise unterstützen sie das Zustandekommen

²⁷⁵ Vgl. hierzu auch Sitkin und Roth (1993): "We suggest that legalistic responses are more or less effective depending on the specific nature of the expectations that have been violated. They can restore trust expectations effectively when violations are specific to a particular context or task [...]. However, when fundamental values are violated, and perceived trustworthiness is undermined across contexts, then legalistic remedies are ill-suited to restoring lost trust" (S. 370).

²⁷⁶ Für allgemeine Herausforderungen, mit denen sich Akteure bei Vertrauensinvestitionen konfrontiert sehen, vgl. von Broock und Suchanek 2009, S. 5f.

²⁷⁷ Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 3.2.2.1.

berechtigter, d.h. der Realität entsprechender (Vertrauens-) Erwartungen von (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern als VG. Des Weiteren liegt es in ihrer Verantwortung die Gegenleistung entsprechend der signalisierten Kompetenz, Integrität und des Nicht-Opportunismus auch zu erfüllen. Zielführend sind die Investitionen von VN dann, wenn das sich ergebende Interaktionsergebnis, entlang des gemeinsamen Spielverständnisses bewertet, die (Vertrauens-) Erwartungen von VG bestätigt.

Voraussetzung für die individuelle Selbstbindung von international oder global agierenden Unternehmen auf Spielzugebene ist die Anreizkompatibilität zwischen Gewinn und Moral. Die Investitionen müssen also die eigene, künftige Besserstellung erlauben. Erweist sich die Investition hingegen nicht als lohnend, d.h. übersteigen die Kosten $\sigma_{S(k,i,n-o)}$ künftige Gewinne, kann die individuelle Selbstbindung von VN nicht eingefordert werden.

Auf *Spielregelebene* sind Investitionen zur Vermeidung relevanter, vorwiegend faktischer Inkonsistenzen als kollektive Selbstbindungsmaßnahmen zu charakterisieren. Ihre konkrete Ausgestaltung ist abhängig von der Existenz geeigneter Spielregeln. Sind faktisch gültige Spielregeln vorhanden, bestehen die Investitionen der Akteure in der Einhaltung und Anerkennung der geltenden Regeln²⁷⁸ bzw. in dem Verzicht auf den Versuch ihrer Umgehung (von Broock 2012, S. 189). Ist die Spielregelebene hingegen unvollständig, d.h. lässt sie Handlungsspielräume zu, die auf Spielzugebene nicht anreizkompatibel durch individuelle Selbstbindung produktiv genutzt werden können, wird den Akteuren eine Ordnungsverantwortung²⁷⁹ zugewiesen. Damit verbunden sind kollektive

²⁷⁸ Dazu gehört auch die Einführung von internen Organisationsstrukturen wie z.B. Steuerungs- und Kontrollmechanismen, die den gegebenen Institutionen kontinuierlich anzupassen sind.

²⁷⁹ In der wissenschaftlichen Literatur wird diese Ordnungsverantwortung von Unternehmen v.a. im internationalen Raum diskutiert, in dem ein entsprechendes umfassendes Regelwerk fehlt. Vgl. einführend zur grundsätzlichen (internationalen) Ordnungsverantwortung von Unternehmen die Gedanken von Homann 2004, Homann 2005, Homann 2006, Beckmann und Pies 2008, Beckmann et al. 2010. Die Thematik wird weiterhin unter den Schlagwörtern "Global Governance" bzw. "Global Citizenship" wissenschaftlich aufbereitet. Vgl. hierzu pars pro toto Beckmann et al. 2004a, Fuchs 2006, Matten et al. 2003, Scherer et al. 2006. Im Kern betonen diese Ansätze die Verantwortung multinationaler Konzerne bzgl. der Regel(mit)gestaltung und der

Investitionen in gemeinsame Spielregeln, also Investitionen zur Weiterentwicklung bestehender Spielregeln oder zur Etablierung neuer Institutionen (ebd., S. 190)²⁸⁰. Zielführend im o.g. Sinn, d.h. relevante Inkonsistenzen vermeidend und Vertrauen stabilisierend, sind diese Investitionen, wenn sie die funktionale Übersetzung des gemeinsamen Spielverständnisses in Spielregeln fördern. Ist dies nicht der Fall, verlieren die Spielregeln ihre Legitimität und Durchsetzungskraft. Voraussetzung für Investitionen auf Spielregelebene ist im Sinne der bedingten Kooperation die Gewissheit, dass andere Akteure ebenfalls entsprechende Investitionen tätigen.

Auf *Spielverständnisebene* sind Investitionen zu tätigen, die der Entstehung relevanter, vorwiegend vermeintlicher Inkonsistenzen vorbeugen. Diese sind auf empiristische oder normativistische Fehlschlüsse zurückzuführen. Dies bedeutet, sie wurzeln in einem nur unzureichenden Verständnis für die Situation des jeweiligen Interaktionspartners. Der Grund liegt, entlang des praktischen Syllogismus²⁸¹ beschrieben, entweder in der Vernachlässigung moralischer Ideale (1) oder in einer unzureichenden Berücksichtigung der empirischen Handlungsbedingungen (2) des Interaktionspartners.

Regeldurchsetzung im globalen Raum. Vgl. hierzu auch Beckmann et al. (2004a): „In Situationen, in denen (noch) keine staatliche (respektive inter-gouvernementale) Regelsetzung besteht oder die Regel(durch)setzung versagt, ist [...] eine Strategie der kollektiven Selbstbindung vorzugswürdig. [...] Die Übernahme von Ordnungsverantwortung besteht in diesem Zusammenhang darin, im Rahmen kollektiver Selbstbindung dazu beizutragen, gravierende Regelungslücken der Weltmärkte zu schließen und damit zu verhindern, dass Wettbewerber durch das Unterbieten erwünschter Standards einen individuellen Wettbewerbsvorteil realisieren können“ (S. 8). Für eine Diskussion innerhalb der Thematik der vorliegenden Arbeit, siehe Abschnitt 4.2.2. sowie Abschnitt 4.3.2.

²⁸⁰ An dieser Stelle sei auf die zahlreichen Problemfelder im Zusammenhang mit kollektiven Investitionen in gemeinsame Spielregeln hingewiesen. Bereits Homann (2004) merkt an, dass „diese Aufgaben durchweg die Problemstrukturen öffentlicher Güter bzw. Dilemmastrukturen im Sinne der Spieltheorie auf[weisen]“ (S. 4). Für eine intensive Auseinandersetzung mit den Problemen kollektiver Selbstbindungen siehe z.B. Sammeck 2012. Neben diesen Anreizproblemen stellt sich weiterhin die Frage nach der Legitimität von Akteuren, genauer Unternehmen, als politische Akteure. Vgl. hierzu pars pro toto einführend die Arbeit von Scherer et al. 2006, Scherer et al. 2009. Des Weiteren stellt Homann (2005) fest: „Die Ordnungsverantwortung können Unternehmen nur gemeinsam tragen, und es scheint für sie ungewohnt zu sein, mit anderen Unternehmen, die ihre Konkurrenten sind und bleiben (sollen), auf dem Feld der globalen Ordnungspolitik zusammen zu arbeiten“ (S. 9f.).

²⁸¹ Vgl. hierzu Abschnitt 2.2.

Seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder als VG lässt sich insbesondere die Gefahr eines *normativistischen* Fehlschlusses verorten: Orientieren sie sich bei der Interpretation von Signalen und Bildung ihrer (Vertrauens-) Erwartungen $E_{(k,i,n-o)}$ zu sehr an moralischen Idealen (1) und lassen die Handlungsbedingungen der transnationalen Unternehmen als VN außer Acht (2), sind unrealistisch hohe Erwartungen die Folge. Diese können durch die Gegenleistung nur enttäuscht werden.

Auf Seite der internationalen und globalen Unternehmen als VN lässt sich hingegen insbesondere das Risiko des *empiristischen* Fehlschlusses ausmachen: Orientieren sie sich bei der Erbringung der Gegenleistung ausschließlich an ihren Handlungsbedingungen (2) und vernachlässigen die normativen Ideale von VG (1), werden dessen (Vertrauens-) Erwartungen ebenfalls enttäuscht.

Die Folge normativistischer und empiristischer Fehlschlüsse ist die Abwertung des Interaktionsergebnisses. Diese Erfahrung geht als relevante Inkonsistenz negativ in den Vertrauens(lern)prozess ein.

Zielführend sind Investitionen in ein *gemeinsames* Spielverständnis dann, wenn die Orientierungspunkte die Integration von normativen Idealen (1) und empirischen Bedingungen (2) gewährleisten. So adjustieren sie die (Vertrauens-) Erwartungen bzw. die Handlungen der Akteure entlang (1) und (2) und vermeiden so die Generierung von Fehlschlüssen²⁸². Damit zielen die Investitionen auf die grundlegende Funktion des Spielverständnisses ab, die Konsensfindung wechselseitiger (Vertrauens-) Erwartungen und ihrer entsprechenden Berücksichtigung bei den Entscheidungen der Akteure.

Voraussetzung hierbei ist eine generelle Reflexions- und Diskursbereitschaft²⁸³ (von Broock 2012, S. 187ff.; Homann 2006, S. 3ff.). Dies bedeutet, dass die Interaktionsstrukturen und die ihnen zugrunde liegenden normativen Ideale einerseits sowie die empirischen Handlungsbedingungen andererseits gemeinsam durchdacht, kommuniziert und erörtert werden

²⁸² Vgl. von Broock und Suchanek 2009, S. 8; von Broock 2012, S. 185; Friederich 2005, S. 98.

²⁸³ Lin-Hi (2009) bezeichnet die Diskursbereitschaft auch als Argumentationskompetenz (Lin-Hi 2009, S. 150ff.), Beckmann und Pies (2008) sprechen von Aufklärungsverantwortung.

müssen²⁸⁴. Aufgrund der Kontingenz, d.h. der grundsätzlichen Wandelbarkeit gesellschaftlicher Strukturen, ist dies kein einmaliges und/oder statisches Unterfangen. Vielmehr müssen die Akteure kontinuierlich in die (Weiter-) Entwicklung eines *gemeinsamen* Spielverständnisses investieren.

3.4 Synopsis

In Bezug auf die beiden dem dritten Kapitel zugeordneten Forschungsfragen, lässt sich aufgrund der vorangegangenen Ausführungen Folgendes festhalten:

Der Vertrauensprozess zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen kann entlang des Drei-Ebenen-Paradigmas modelliert werden.

In einer Interaktion stehen Gesellschaftsmitglieder als VG auf Spielzugebene vor der Entscheidung Unternehmen als VN ihr spezifisches Vertrauen, d.h. ihre (Vertrauens-) Erwartung auf die Realisierung der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil, zu schenken. Diese Entscheidung ist abhängig von ihrer Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von VN, die dieser anhand von Signalen entlang der Faktorentrias Kompetenz, Integrität und Nicht-Opportunismus kommuniziert. Hierbei moderiert das generalisierte Vertrauen von VG dessen Interpretation der Signale. Generalisiertes Vertrauen bezeichnet die „general willingness to trust others“ (Mayer et al. 1995, S. 715). VN steht vor der Entscheidung entgegengebrachtes Vertrauen zum gegenseitigen Vorteil zu honorieren oder opportunistisch zum einseitigen Vorteil auszunutzen. Neben seinem grundsätzlichen Typ „vertrauenswürdig“ oder „nicht-vertrauenswürdig“ ist diese Entscheidung stets von den situativen Anreizen der spezifischen Interaktion abhängig. Bei der Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit von VN verlagert sich

²⁸⁴ Auf ein mögliches Problemfeld in diesem Zusammenhang weist Homann (2005) hin, der bemerkt, dass den Akteuren mitunter die Fähigkeit zum (normativen) Diskurs fehlt.

deshalb für VG die Frage nach dem grundsätzlichen Typ von VN hin zu der Frage nach der Glaubwürdigkeit seiner gesendeten Signale.

Auf Spielregelebene verleihen Institutionen den gesendeten Signalen von VN Glaubwürdigkeit und strukturieren auf diese Weise die Interaktionen der Akteure. Allerdings führt die grundsätzliche Offenheit von Institutionen dazu, dass nicht alle Eventualitäten geregelt werden. Die verbleibenden Handlungsspielräume kann VN im Einklang oder entgegen dem gemeinsamen Spielverständnis nutzen.

Das gemeinsame Spielverständnis ist der gemeinsame Ort der Werte, Normen und Motivationen der Akteure und somit Ursprung wechselseitiger (Vertrauens-) Erwartungen. Die dem Spielverständnis inhärenten Orientierungspunkte spiegeln sich inhaltlich in den Signalen von VN auf Spielzugebene wider. Um belastbar zu sein, sollten sie die Integration von normativen Idealen und empirischen Bedingungen leisten.

Kommt es zu einer positiven Vertrauensentscheidung seitens VG, ist der weitere Verlauf des Vertrauensprozesses von der Handlungsentscheidung von VN abhängig: Honoriert er das entgegengebrachte Vertrauen von VG, stärkt dies zum einen die spezifische Vertrauensbeziehung zwischen beiden Akteuren und zum anderen über den Lernprozess auch das Niveau an generalisiertem Vertrauen von VG. Beutet er VG hingegen aus, führen enttäuschte (Vertrauens-) Erwartungen zu einem Verlust an spezifischem und letztlich auch generalisiertem Vertrauen. Letzteres schadet über den Beobachtungsprozess Dritter ggf. der ganzen Unternehmensbranche.

Der beschriebene Vertrauensprozess kann durch relevante Inkonsistenzen beeinträchtigt werden. Unter relevanten Inkonsistenzen versteht man Diskrepanzen zwischen spezifischen und/oder generalisierten (Vertrauens-) Erwartungen mit den unter den Bedingungen gemeinsamer Spielregeln zustande gekommenen Interaktionsergebnissen. Diese können aufgrund der Enttäuschung legitimer oder illegitimer (Vertrauens-) Erwartungen durch Interaktionsergebnisse entstehen. Entsprechend wird zwischen faktischen und vermeintlichen Inkonsistenzen unterschieden.

Der Kern unternehmerischer Verantwortung besteht in dem Erhalt der eigenen Kooperationsfähigkeit durch Investitionen in entgegengebrachtes spezifisches und generalisiertes Vertrauen²⁸⁵. Um ihrer Verantwortung gerecht zu werden, können transnationale Unternehmen Investitionen zur Vermeidung relevanter Inkonsistenzen tätigen.

Zu diesen gehören die realistische Signalisierung und folgende Realisierung ihrer Vertrauenswürdigkeit auf Spielzugebene sowie die Einhaltung geltender Spielregeln bzw. deren Weiterentwicklung. Auf Spielverständnisebene sind Investitionen in die Konsensfindung wechselseitiger (Vertrauens-) Erwartungen zu tätigen, die die Integration von normativen Idealen (1) und empirischen Bedingungen (2) gewährleisten.

Auf diese Weise beachten internationale und globale Unternehmen die erweiterte Goldenen Regel der ökonomischen Ethik: „Investiere in die Bedingungen der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil!“ (Suchanek 2001/2007, S. 80).

Welche Rolle Globale Chartas als Investition im beschriebenen Vertrauensprozess unter den Bedingungen der Globalität spielen könnten, wird im folgenden Kapitel 4 analysiert.

²⁸⁵ Vgl. hierzu insbesondere Abschnitt 2.3.

4 Globale Chartas als Investition in den Faktor Vertrauen

An welcher Stelle des Prozesses könnten Globale Chartas sinnvollerweise einen Beitrag zur Stabilisierung des Vertrauensverhältnisses leisten?

Wie müssten Globale Chartas ausgestaltet sein, um angesichts der Realitäten des Wirtschaftens diesem Beitrag gerecht zu werden und kontraintentionale Wirkungen zu vermeiden?

Globale Chartas sollen das Vertrauen der Gesellschaft in „die“ Wirtschaft bzw. „die“ Unternehmen stärken²⁸⁶. Unklar bleibt jedoch wie genau bzw. durch welche Mechanismen sie dieses Ziel erreichen können. Das folgende Kapitel widmet sich daher Globalen Chartas als Vertrauensinvestitionen. Es identifiziert hierbei die Stellen des Vertrauensprozesses, an denen Globale Chartas sinnvollerweise einen Beitrag zur Vermeidung relevanter Inkonsistenzen leisten könnten und gibt entsprechend Hinweise zur ihrer Gestaltung.

Zunächst detailliert Abschnitt 4.1 den Begriff „Globale Chartas“ in Abgrenzung zu weiteren Initiativen der Global Governance. Abschnitt 4.2 zeigt die Besonderheiten der Globalität, d.h. der globalen Wirklichkeit auf, in die alle Interaktionen der Moderne eingebettet sind. Zu diesen Besonderheiten gehören die modernen Strukturbedingungen von Interaktionen, die defizitäre globale Rahmenordnung sowie der globale Werte-, Normen- und Motivationspluralismus. Diese Realitäten des globalen Wirtschaftens stellen besondere Anforderungen an *global* ausgerichtete Chartas. Die Ausführungen bilden die Grundlage, um in Abschnitt 4.3 *potentielle* Ansatzpunkte und Wirkungsweisen Globaler Chartas unter den Bedingungen der Globalität im oben beschriebenen Vertrauensprozess aufzudecken. Hierbei erfolgt die Strukturierung anhand des Drei-Ebenen-Paradigmas. Es ist anzumerken, dass die in 4.3 beschriebenen Wirkungsweisen *nicht* der erlebbaren Realität entsprechen, in der Globale Chartas wenig spürbar

²⁸⁶ Siehe hierzu ausführlich Abschnitt 1.1.

sind²⁸⁷. Es handelt sich bei den Ausführungen vielmehr um eine theoretische Ableitung der idealen Wirkungsweise Globaler Chartas im Vertrauensprozess entlang der drei Ebenen. Diese Betrachtungsweise ermöglicht die Identifikation von heuristischen Hinweisen, die die (weitere) Gestaltung Globaler Chartas *im Hinblick auf das Ziel „Stärkung von Vertrauen“* anleiten können. Die so in 4.3 gewonnenen Erkenntnisse werden in Abschnitt 4.4 entsprechend dazu benutzt eine Heuristik zur Gestaltung bzw. Weiterentwicklung Globaler Chartas zu entwickeln. Die Synopsis fasst in Abschnitt 4.5 die Ergebnisse des Kapitels zusammen.

4.1 Begriffsbestimmung „Globale Chartas“ als Initiativen der Global Governance

„Globale Chartas“ werden in der vorliegenden Arbeit als Initiativen der Global Governance begriffen. Unter “Global Governance”²⁸⁸ wird „das kollektive Erstellen und Befolgen von Regeln im globalen Kontext unter Hinzuziehung von staatlichen, privaten und zivilgesellschaftlichen Akteuren verstanden“ (Schoeneborn et al. 2011, S. 72)²⁸⁹. Zu diesen zählen neben Nationalstaaten folglich nicht-staatliche Akteure wie Unternehmen²⁹⁰, internationale und regionale Institutionen, NGOs sowie kirchliche und akademische Organisationen (Pies und Sardison 2005, S. 181). In Prozessen kollektiver Selbstbindung auf globaler Ebene übernehmen diese Akteure Ordnungsverantwortung in verschiedensten

²⁸⁷ Vgl. die Ausführungen in Abschnitt 1.3.

²⁸⁸ Manche Autoren sprechen auch von “private regulation”, “new governance” oder “civil regulation”. Vgl. hierzu Bartley 2007, Bütte 2010a, Bütte 2010b, Pies und Koslowski 2011, Vogel 2010. Für Autoren, die sich mit “Global Governance” auseinandersetzen, siehe pars pro toto Abbott und Snidal 2009, Becker et al. 2007, Behrens 2005, Kennedy et al. 2001, Sardison 2009, Scherer et al. 2006, Wilkinson 2005.

²⁸⁹ Vgl. hierzu auch Adam 2005, S. 199f.; Beckmann und Pies 2008, S. 63; Brinkmann und Pies 2003, S. 1; Pies und Sardison 2005, S. 181; Rasche und Gilbert 2012, S. 100; Scherer et al. 2006, S. 506. Für eine Betrachtung von Global Governance aus Sicht der ökonomischen Ethik siehe Sardison 2009.

²⁹⁰ Die unternehmerische Beteiligung an Globale Governance wird insbesondere unter dem Stichwort “Corporate Citizenship” diskutiert. Für eine Einführung siehe etwa Matten und Crane 2005, Pies und Koslowski 2011. Die Konzepte sind wissenschaftlich bisher noch nicht trennscharf aufbereitet, hierzu Pies (2011): “In a nutshell, the debate on corporate citizenship and new governance is so far still in need of ‘conceptual clarification’” (S. 3).

Global Governance Initiativen. Deren (Haupt-) Initiatoren variieren unter den o.g. Akteuren²⁹¹ und können auch Multi-Stakeholder-Gruppen beinhalten.

Eine umfassende Strukturierung der zahlreichen Global Governance Initiativen gestaltet sich schwierig, denn es ist „eine ganze Infrastruktur [...] entstanden“ (Schoeneborn et al. 2011, S. 73)²⁹². Als geeignet erscheint der Zugriff –analog zu der Strukturierung im nationalstaatlichen Kontext– über eine Regelhierarchie (Gerecke 1998, S. 280)²⁹³.²⁹⁴ Demnach können Berichterstattungsinitiativen, Zertifizierungssysteme und Globale Chartas unterschieden werden.

Branchenübergreifende *Berichterstattungsinitiativen* wie die Global Reporting Initiative (GRI)²⁹⁵, „provide standard metrics on environmental, social or other issues, facilitating cross-firm and cross-sector comparisons“ (Webb 2011, S. 50). Sie stellen folglich einheitliche Kennzahlen und Indikatoren zur Nachhaltigkeitsberichterstattung für Unternehmen bereit und fördern so deren Transparenz und Vergleichbarkeit (Sardison 2004, S. 228ff.). Es werden allerdings keine Ergebnis- oder Prozessvorgaben für die Unternehmen definiert (Webb 2011, S. 50).

²⁹¹ Hieraus ergibt sich eine Möglichkeit der Strukturierung der Global Governance Initiativen, die an dieser Stelle jedoch nicht weiter verfolgt werden soll. Siehe Waddock 2008 und Webb 2011, S. 49ff. für Strukturierungsansätze entlang der (Haupt-) Initiatoren.

²⁹² Für einen Überblick siehe etwa Waddock 2008 und Gilbert et al. 2011. Im Sinne der Problemfokussierung der vorliegenden Arbeit wird an dieser Stelle auf eine ausführliche Darstellung der zahlreichen Initiativen und deren Strukturierung verzichtet. Im Folgenden werden lediglich Beispiele der verschiedenen Gruppierungen aufgezeigt.

²⁹³ Unter einer Regelhierarchie wird die Rangordnung von Regeln verstanden (z.B.: Verfassung – Privatrecht – Vertrag). Zum Begriff der Regelhierarchie siehe Gerecke 1998, S. 197ff.; Homann und Suchanek 2000/2005, S. 110; Pies 1993, S. 186ff.

²⁹⁴ Für weitere bzw. ähnliche Strukturierungsansätze siehe z.B. Waddock 2008; Webb 2011, S. 49ff.

²⁹⁵ Die GRI wurde 1997 von der NGO Ceres und dem Tellus Institut mit Unterstützung des United Nation Environment Programme (UNEP) gegründet. Die aktuelle Richtlinie G4 wurde 2013 vorgestellt und umfasst 149 Indikatoren bzgl. der ökonomischen, ökologischen, sozialen und governance Tätigkeiten von Unternehmen (Global Reporting Initiative 2013). Aktuell (Stand August 2014) sind weltweit über 6.500 Organisationen in der GRI-Online-Datenbank registriert. 2012 nutzten über 2.800 Organisationen die GRI-Richtlinien für ihr Nachhaltigkeitsreporting und stellten diese online zu Verfügung (Global Reporting Initiative 2011). Für weitere Informationen siehe <https://www.globalreporting.org>.

Im Gegensatz dazu existieren *Zertifizierungssysteme* wie bspw. das Forest Stewardship Council (FSC) für nachhaltige Forstwirtschaft²⁹⁶, das Marine Stewardship Council (MSC) für nachhaltige Fischerei²⁹⁷ oder der Standard SA8000 zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen von Arbeitnehmern²⁹⁸. Diese Systeme setzen soziale und/oder ökologische Regeln und Standards für bestimmte Branchen und/oder Themengebiete fest, ihre primären Adressaten sind Unternehmen.

Des Weiteren existieren *prinzipienbasierte Initiativen*, die in der vorliegenden Arbeit als „*Globale Chartas*“ bezeichnet werden. Der Begriff „Charta“ soll hierbei in Anlehnung an staats- und völkerrechtlich grundlegende Urkunden²⁹⁹ die Bedeutung, die prinzipienbasierten Initiativen der Global Governance in dieser Arbeit beigemessen wird, unterstreichen. Im Gegensatz zu Berichterstattungsinitiativen und Zertifizierungssystemen, die stark prozess- und umsetzungsorientiert arbeiten, setzen Globale Chartas auf einer höheren Ebene an. Ähnlich einer Verfassung bringen sie einen globalen Konsens bzgl. der Werte, Normen und Motivationen ihrer Mitglieder zum Ausdruck³⁰⁰. Im Fokus stehen gemeinsame soziale, ökologische und wirtschaftliche ethische Prinzipien. Die

²⁹⁶ Das Forest Stewardship Council (FSC) ist eine international tätige NGO, die das gleichnamige Zertifikat für nachhaltige Forstwirtschaft ins Leben gerufen hat. Die eigentliche Vergabe des Zertifikats erfolgt durch unabhängige dritte Organisationen. Das Council wurde 1993 gegründet und fördert mit seinem Zertifizierungssystem die nachhaltige Waldnutzung. Das Zertifizierungssystem besteht aus zehn Prinzipien mit einem untergeordneten Kriterienkatalog bzgl. der ökonomischen, sozialen und v.a. ökologischen Tätigkeiten der Forstbetriebe. 2013 sind über 1.200 Zertifikate vergeben worden (Forest Stewardship Council 2013). Für weitere Informationen siehe <https://ic.fsc.org>.

²⁹⁷ Das Marine Stewardship Council (MSC) ist eine international tätige NGO, die ein Zertifikat für nachhaltig wirtschaftende Fischereien konzipiert hat. Die Vergabe des eigentlichen Zertifikats erfolgt durch unabhängige dritte Organisationen. Damit verbunden ist ein MSC-Label für die Fischprodukte der zertifizierten Betriebe. Das Council wurde 1997 von dem World Wide Fund for Nature und Unilever gegründet. Für weitere Informationen siehe <http://www.msc.org/>.

²⁹⁸ SA8000 ist eine internationale Norm im Bereich der Sozial- und Arbeitsstandards. Entwickelt wurde sie 1997 von der NGO Social Accountability International (SAI), die Vergabe des eigentlichen Zertifikats erfolgt durch unabhängige dritte Organisationen. Um zertifiziert zu werden, müssen Produktionsstätten von Unternehmen Mindeststandards in neun Kategorien wie bspw. Kinder- und Zwangsarbeit oder Diskriminierung erfüllen (Social Accountability International (SAI) 2013). Für weitere Informationen siehe <http://www.sa-intl.org>.

²⁹⁹ Prominente Beispiele sind z.B. die Magna Charta, die Charta der Vereinten Nationen sowie die Charta der Grundrechte der Europäischen Union.

³⁰⁰ Webb (2011) spricht von „*Private regimes that articulate substantive norms of behaviour*“ (S. 49, H.i.O.).

Mitgliedschaft in Globalen Chartas ist freiwillig, sie agieren global und branchenübergreifend. Ihre Adressaten sind –primär, aber nicht ausschließlich- international und global agierende Unternehmen³⁰¹. Zu ihnen sind z.B. der UN Global Compact, das globale Wirtschaftsethos, die Caux Round Table Prinzipien, die Sullivan Prinzipien sowie die OECD Leitsätze für multinationale Unternehmen zu zählen.

Ziel Globaler Chartas ist es, das Vertrauensverhältnis zwischen Gesellschaftsmitgliedern und international bzw. global agierenden Unternehmen als Grundlage gelingender Kooperationen wiederaufzubauen bzw. zu stabilisieren³⁰². Dabei adressieren sie *keine* spezifischen Interaktionen zwischen den Akteuren, sondern spiegeln vielmehr eine Grundhaltung ihrer Mitglieder bzgl. deren Verhaltens gegenüber Dritten wider³⁰³. Entsprechend wirken sie erstens auf das *generalisierte Vertrauen* als Basis des spezifischen Vertrauens der Akteure und führen zu generalisierten (Vertrauens-) Erwartungen. Zweitens beziehen sie sich auf den moralischen Faktor der Trias der Vertrauenswürdigkeit - den Faktor *Integrität* gegenüber Dritten³⁰⁴.

Globale Chartas sind als eine Investition in den Faktor Vertrauen zum Erhalt der eigenen Kooperationsfähigkeit zu verstehen und somit ein Mittel zur Ausübung unternehmerischer Verantwortung^{305, 306}.

4.2 Bedingungen der Globalität

In seiner Eröffnungsansprache zum Weltwirtschaftsforum in Davos 1999 bemerkt der ehemalige Bundespräsident Roman Herzog: „Der Prozeß [Anm. AA:

³⁰¹ Weitere Adressaten sind z.B. NGOs, kulturelle und wirtschaftsnahe Organisationen, Bildungseinrichtungen und Städte.

³⁰² Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 1.1.

³⁰³ Vgl. hierzu die Gedanken von Suchanek und von Broock (2011), die das „Leitbild für verantwortliches Handeln in der Wirtschaft“ analysieren. Das Leitbild kann entsprechend der Nomenklatur der vorliegenden Arbeit als „Länderspezifische bzw. Deutsche Charta“ verstanden werden.

³⁰⁴ Vgl. zu den vorangegangenen Ausführungen Abschnitt 3.1.2.

³⁰⁵ Vgl. die Definition von Unternehmensverantwortung aus Sicht der ökonomischen Ethik in Abschnitt 2.3.

³⁰⁶ Diese Ausführungen werden insbesondere in Abschnitt 4.3 verdeutlicht.

der Globalisierung] hat sich zum Zustand entwickelt. Globalität prägt den Übergang ins nächste Jahrhundert. Ihre Wirkungen zeigen sich in Politik, Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft“ (Herzog 1999).

Globale Chartas möchten diesen Prozess der Globalisierung bzw. den Zustand der Globalität begleiten und erheben dabei den Anspruch globaler Anwendbarkeit. Um Bestand zu haben, müssen sie sich entsprechend mit den Herausforderungen der Globalität auseinandersetzen. Bevor diese näher erläutert werden, erfolgt eine kurze Einführung in die Begrifflichkeiten „Globalisierung“ bzw. „Globalität“:

Der Prozess der Globalisierung³⁰⁷ kann als Intensivierung weltweiter sozialer, politischer, kultureller und wirtschaftlicher Beziehungen bzw. Verflechtungen interpretiert werden³⁰⁸. Konsequenz dieses Prozesses ist ein rasanter Anstieg von Handlungs- und damit Interaktionsmöglichkeiten³⁰⁹ für Individuen ebenso wie für Institutionen, Unternehmen und Staaten. Katalysator dieser Entwicklung sind v.a. technische Innovationen im Transport- und Kommunikationswesen³¹⁰, die nie dagewesene soziale und geographische Mobilität erlauben und so zu einer Verfremdung von Raum und Zeit (Giddens 1990)³¹¹ beitragen.

Für die wirtschaftliche oder *ökonomische* Globalisierung³¹² bedeutet dies v.a. das Entstehen weltumfassender Wertschöpfungsketten (Wieland 2008, S. 98)

³⁰⁷ Für eine Einführung in den Begriff Globalisierung siehe etwa Beck 1997, Osterhammel und Petersson 2007, Pies und Sardison (2005), Rehbein und Schwengel 2008, Steger 1996, Stiglitz 2002, Stiglitz 2006.

³⁰⁸ Vgl. Giddens 1990, S. 64; Scherer et al. 2009, S. 327; Wiemeyer 2000, S. 51.

³⁰⁹ Vgl. Scherer et al. 2009, S. 327; Suchanek 2001/2007, S. 26; Wieland 2008, S. 101.

³¹⁰ Neben diesen technischen Fortschritten sind als weitere Ursachen für die Globalisierung politische und gesellschaftlich-kulturelle Umstände zu nennen. Zu diesen gehören die Liberalisierung des Welthandels bzw. die Deregulierung vieler Märkte, politische Umbrüche wie der Fall des Eisernen Vorhangs sowie die durch vermehrte Berührungspunkte (wie z.B. den zunehmenden Tourismus) steigende Offenheit, Neugier und Toleranz der Menschen. Vgl. Scherer et al. 2009, S. 327; Wiemeyer 2000, S. 59ff.

³¹¹ Giddens (1990) trägt mit dieser Aussage dem Umstand Rechnung, dass Raum und Zeit in der Moderne nur eine untergeordnete Rolle spielen. Interaktionen sind jenseits räumlicher und zeitlicher Grenzen möglich.

³¹² An dieser Stelle ist anzumerken, dass nicht alle Staaten gleichstark an der ökonomischen Globalisierung teilhaben. In vollem Umfang partizipieren v.a. westlich geprägte Staaten sowie

und einen entsprechenden Anstieg wirtschaftlicher Interdependenzen. Die ökonomische Globalisierung äußert sich dabei in einem Anstieg des Welthandels, d.h. des engen Austauschs von Kapital, Gütern und Dienstleistungen, in der steigenden Anzahl multinationaler Unternehmen mit einem hohen Volumen an Direktinvestitionen sowie in der steigenden Migration qualifizierter Arbeitskräfte (Wiemeyer 2000, S. 51).

Der Prozess v.a. der ökonomischen Globalisierung ist heute bereits so weit fortgeschritten, dass viele Autoren von einem Zustand der Globalität sprechen. Dierksmeier et al. (2011b) bemerken: "The reach that globalization, especially economic globalization, has had in the past means that ever more people are faced with living in a state of *de facto* globality" (S. 1, H.i.O.) und weiter "[w]hether we slow or stop future thrusts of globalization, what remains is that fundamental paradigm shift – away from locally confined economic and political bookkeeping towards a broader perspective of globality" (Dierksmeier 2012, S. 3). Globalität³¹³ bezeichnet in diesem Sinne eine neue (wirtschaftliche) Realität, die dem Prozess der Globalisierung folgt³¹⁴ und in der jedes Unternehmen im Wettbewerb steht - "with Everyone from Everywhere for Everything" (Sirkin et al. 2008).

Globale Chartas müssen sich dieser von Globalität geprägten Realität anpassen. Doch welche Besonderheiten bzw. Anforderungen sind hierbei zu beachten? Mit Blick auf die *ökonomische* Globalität, insbesondere die für die vorliegende Arbeit relevanten Interaktionen zwischen transnationalen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern, sind folgende Besonderheiten relevant: Die modernen Strukturbedingungen von Interaktionen, die defizitäre

einige Schwellenländer Asiens und Südamerikas. Wiemeyer (2000) spricht deshalb von einer partiellen Globalisierung.

³¹³ Der Begriff „Globalität“ wurde erstmals 1998 von Yergin in einem Newsweek Artikel verwendet (Yergin 1998). Zu den Autoren, die sich mit dem Begriff der Globalität befassen, zählen pars pro toto Dierksmeier et al. 2011a, Poferl 2010, Shaw 2000, Sirkin et al. 2008.

³¹⁴ Hierbei ist anzumerken, dass die Begrifflichkeiten „Globalisierung“ und „Globalität“ weder in der wissenschaftlichen Literatur noch im täglichen Sprachgebrauch trennscharf verwendet werden. Der Begriff „Globalisierung“ wird häufig sowohl als Prozess- als auch als Zustandsbeschreibung verwendet. Um dem Aspekt des Zustandes verstärkt Gewicht zu verleihen, wird in der vorliegenden Arbeit der Begriff „Globalität“ favorisiert.

globale Rahmenordnung sowie der globale Werte-, Normen- und Motivationspluralismus³¹⁵.

Diese Besonderheiten sind im Sinne des praktischen Syllogismus³¹⁶ als (Handlungs-) Bedingung der Realitäten des globalen Wirtschaftens zu verstehen. Im Folgenden werden sie inhaltlich konkretisiert und ihre jeweiligen Konsequenzen für den Vertrauensprozess zwischen international und global agierenden Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern aufgezeigt.

4.2.1 Moderne Strukturbedingungen von Interaktionen

Verschiedenste wissenschaftliche Disziplinen wie die Soziologie, die Politologie oder die Philosophie haben die Strukturbedingungen der modernen Gesellschaft erforscht. Zur Charakterisierung der ökonomischen Globalität sind folgende zwei Bedingungen relevant: Die funktionale Differenzierung sowie die Individualisierung der modernen Gesellschaft³¹⁷:

Ausgehend von der Konzeptualisierung der Gesellschaft als soziales System ist die *funktionale Differenzierung* für Luhmann Hauptcharakteristikum der modernen Gesellschaft³¹⁸. Funktionale Differenzierung bedeutet die Ausdifferenzierung des gesellschaftlichen Systems in *autonome Subsysteme* wie z.B. Wirtschaft, Politik, Recht, Wissenschaft und Kunst³¹⁹, die jeweils eine spezifische Funktion für die Gesellschaft übernehmen. Im Gegensatz zu

³¹⁵ Die gewählten Faktoren spiegeln kein umfassendes Bild der Besonderheiten der Globalität wider. Es handelt sich vielmehr um eine Fokussierung im Sinne der „pragmatischen Reduktion“ (Suchanek 1994, S. 33ff.), die sich an der Problemstellung der vorliegenden Arbeit orientiert. Zu einer sehr ähnlichen Auswahl kommen Pies und Sardison 2005, S. 178; Schäfers 2004, S. 106ff. und Scherer et al. 2009, S. 332.

³¹⁶ Siehe Abschnitt 2.2.

³¹⁷ Siehe einführend Luhmann 1984/1991 und Luhmann 1997, der die moderne Gesellschaft und ihre Bedingungen aus Sicht der Systemtheorie beschreibt. Für die Anwendung dieser Strukturbedingungen auf die ökonomische Ethik siehe Suchanek 2001/2007, S. 20ff. Vgl. ebenfalls Pies und Sardison 2005, S. 178ff.

³¹⁸ Vgl. hierzu und zu den folgenden Ausführungen Luhmann 1997, S. 743ff.

³¹⁹ Die einzelnen Subsysteme differenzieren sich dabei intern ebenfalls weiter aus.

vormodernen Gesellschaften³²⁰ stehen die Subsysteme in keinem hierarchischen Verhältnis zueinander, sondern operieren „ohne Spitze und ohne Zentrum“ (Luhmann 1997, S. 803). Die Systeme beeinflussen sich und sind interdependent, allerdings können sie sich weder gegenseitig ersetzen, noch gezielt steuern.

Es stellt sich damit die Frage nach der Steuerung der Interaktionen von individuellen und korporativen Akteuren innerhalb oder zwischen Subsystemen. Hierzu bemerken Pies und Sardison (2005): „Die Handlungen oder *Spielzüge* eines Akteurs in einem Subsystem können kaum durch subsystemfremde Interventionen wie beispielsweise Appelle verändert werden [...]. Vielmehr müssen die *Spielregeln*, die die Spielzüge kanalisieren und die für alle Akteure gleichermaßen gelten, so gestaltet werden, dass das erwünschte Verhalten anreizkompatibel möglich wird. Insofern hängt es maßgeblich vom Funktionieren der Rahmenordnung ab, ob ein Miteinander individueller und korporativer Akteure zum wechselseitigen Vorteil gelingt“ (S. 179, H.i.O.). Insofern ist eine funktionierende Rahmenordnung essentiell für Interaktionen in der funktional differenzierten modernen Gesellschaft. Dieser weiterführende Aspekt wird von Suchanek (2001/2007) als „funktionale Institutionalisierung“ (S. 23ff.) bezeichnet.

Besondere Relevanz erhält die funktionale Institutionalisierung im globalen Raum: Die funktionale Differenzierung ist nicht auf einzelne (nationalstaatliche) Gesellschaften beschränkt, sondern umfasst die Weltgesellschaft. Luhmann (1997) bemerkt hierzu, dass „Funktionssysteme zur Globalisierung tendieren und daß der Übergang zu funktionaler Differenzierung [...] nur in der Etablierung eines Weltgesellschaftssystems seinen Abschluß finden kann“ (S. 809). Damit einher geht die Dringlichkeit einer globalen funktionalen Institutionalisierung bzw. einer globalen Rahmenordnung. Diese Besonderheit der Globalität soll als eigenständiger Aspekt in Abschnitt 4.2.2 behandelt werden.

³²⁰ Luhmann spricht von „stratifizierten“, d.h. hierarchisch nach Schichten geordneten Gesellschaften (Luhmann 1997, S. 678ff.).

Eng mit der funktionalen Differenzierung verknüpft ist die *Individualisierung* als weitere Strukturbedingung moderner Gesellschaften. In der Vormoderne waren einzelne Gesellschaftsmitglieder qua Geburt in einen spezifischen sozialen Kontext bzw. in *ein* gesellschaftliches Subsystem wie z.B. Familie, Stand oder Klasse eingebettet (Suchanek 2001/2007, S. 20). Diese Zugehörigkeit legte private und berufliche Handlungsmöglichkeiten fest und determinierte das Wert-, Normen- und Motivationsgefüge der Akteure (Luhmann 1997, S. 678ff.). In einer funktional differenzierten Gesellschaft hingegen ändert sich diese Strukturbedingung grundlegend: „Individuen können jetzt nicht mehr in der Gesellschaft sozial placiert werden, weil *jedes* Funktionssystem auf Inklusion *aller* Individuen reflektiert, aber die Inklusion sich nur noch auf die eigenen Operationen bezieht“ (ebd., S. 765, H.i.O.). Die (individuellen und korporativen) Akteure gehören folglich nicht wie in der Vormoderne nur einem gesellschaftlichen System an, sondern sind parallel in mehreren Subsystemen aktiv, in denen sie unterschiedliche Rollen übernehmen.

Vor diesem Hintergrund wird Individualisierung verstanden als „die **Freisetzung des Eigeninteresses** durch die Herauslösung des Einzelnen aus [...] tradierten (Wert-) Bindungen“ (Suchanek 2001/2007, S. 20, H.i.O.). In der Moderne können sich gesellschaftliche Akteure selbstverwirklichen. Dies hat einerseits einen steigenden Abstimmungsbedarf zwischen den Akteuren zur Folge, der wachsende wechselseitige Abhängigkeiten begründet (ebd., S. 21)³²¹. Andererseits führt die Individualisierung zu einem Pluralismus an Werten, Normen, Motivationen, Überzeugungen, Vorstellungen, Meinungen, Ideen etc., den Rawls als ‚Faktum des Pluralismus‘ (Rawls 2001, S. xvii) bezeichnet. Dieser Pluralismus wird in der Globalität noch verstärkt, denn Werte, Normen und Motivationen variieren zusätzlich entlang kultureller Grenzen. Diese Besonderheit der Globalität soll als eigenständiger Aspekt in Abschnitt 4.2.3 behandelt werden.

³²¹ Auch dies spricht für einen steigenden Regulierungsbedarf durch Spielregeln.

Funktionale Differenzierung und Individualisierung haben zu einer enormen Ausweitung an Handlungsmöglichkeiten der Akteure in der modernen Gesellschaft geführt, die sich angesichts der Globalität nochmals vervielfältigen. Die Folge ist eine enorm steigende Komplexität von Interaktionen im globalen Raum, die gleichzeitig durch ihre Flüchtigkeit und Anonymität gekennzeichnet sind³²². Persönliche Bindungen bzw. Kooperationsbeziehungen mit hohem Reifegrad werden seltener: “[M]any of our transactions increasingly involve people whom we do not know“ (Stolle 2002, S. 399).

Im Hinblick auf den Vertrauensprozess bedeutet dies, dass mit der zunehmenden Komplexität der Sozialordnung, v.a. im globalen Raum, ein gestiegener Koordinationsbedarf und damit ein gestiegener Bedarf für Vertrauen einhergegangen ist, der „immer weniger durch Vertrautheit gestützt werden kann“ (Luhmann 1968/2000, S. 24). Interaktionen mit niedrigem Reifegrad nehmen zu, persönliche Interaktionsbeziehungen sind auf Spielzugebene als Basis für Vertrauen nicht mehr ausreichend (Lahno 2001, S. 173)³²³. Diese Entwicklung weist dem generalisierten im Gegensatz zum spezifischen Vertrauen als Basis von Kooperationen in der Globalität eine herausragende Stellung zu³²⁴: “Generalized trust is exactly the form of trust which is needed to make the social interactions in complex diversified societies work” (Stolle 2002, S. 399)³²⁵.

³²² Vgl. Beckmann et al. 2004b, S. 3f.; Luhmann 1968/2000, S. 24; Stolle 2002, S. 399.

³²³ Charakteristisch für Interaktionen in der Globalität ist entsprechend das (unendlich) wiederholte erweiterte Vertrauensspielen mit n- Akteuren. Vgl. hierzu Abschnitt 3.2.2.1.

³²⁴ Stolle (2002) bemerkt: “To take advantage of the growing multiplicity of choices it is necessary and possible that people develop an abstract form of trust which is broad and extensive so that it can be applied to many different social situations but needs no personal relation to ‘the other’“ (S. 399).

³²⁵ Luhmann (1968/2000) hingegen konstatiert angesichts flüchtiger Interaktionen eine Verschiebung von spezifischen Vertrauen zu „Systemvertrauen“. Mit Greenwood und Buren III (2010) formuliert, bezieht sich Systemvertrauen “to the trust an individual holds in the functioning and reliability of impersonal social structures” (S. 430). Spezifisches Vertrauen verliert an Bedeutung, da Systeme wie z.B. Gesetze VG vor Ausbeutungsabsichten von VN schützen. Wie allerdings im folgenden Abschnitt 4.2.2 deutlich wird, fehlen entsprechende umfassende Regelsysteme im globalen Raum bzw. sind nur sehr defizitär angelegt (Scherer et al. 2009). Zugunsten der Problemfokussierung der vorliegenden Arbeit wird deshalb auf eine intensive Auseinandersetzung mit dem Begriff des Systemvertrauens verzichtet. Für eine grundlegende

4.2.2 Defizitäre globale Rahmenordnung

Die funktionale (Aus-) Differenzierung auf globaler Ebene geht mit einem Anstieg von globalen wirtschaftlichen Verflechtungen und entsprechenden grenzüberschreitenden Interaktionen und Interdependenzen von Unternehmen einher. Damit wächst der Bedarf einer begleitenden globalen funktionalen Institutionalisierung bzw. Rahmenordnung. Multinationale Unternehmen arbeiten nicht mehr innerhalb nationalstaatlicher Grenzen und eines entsprechend eng definierten Rechtssystems (Scherer et al. 2009, S. 332). Vielmehr sind sie mit einer Vielzahl nationalstaatlicher Rechtssysteme bzw. Spielregelsysteme konfrontiert, deren faktische Gültigkeit nicht immer gegeben ist.

Im Umkehrschluss gilt: “as economic activity itself becomes ever more transnational, effective regulation is arguably beyond the control of any one country’s national government“ (Büthe 2010b, S. 4). Die durch die Globalität gestiegene Komplexität wirtschaftlicher Beziehungen ist für einzelne Nationalstaaten immer weniger beherrschbar. Evident wurde dies bspw. in der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise, die die Grenzen nationalstaatlicher Regulierungen bzw. Spielregeln deutlich vor Augen führte. Darüber hinaus sehen sich Nationalstaaten einer Reihe sozialer und ökologischer globaler Herausforderungen gegenüber, die sich ebenfalls ihrer Regulierung entziehen (Scherer et al. 2009, S. 332) bzw. außerhalb ihres Wirkungsbereichs liegen. Zu diesen gehören bspw. die globale Erwärmung, der Umgang mit Migrationsströmen, globale Epidemien, Armut in Entwicklungsländern, Sicherheit angesichts der Terrorismusgefahr etc.

Angesichts dieser Entwicklungen konstatieren viele Autoren eine abnehmende Kraft bzw. Schwächung von Nationalstaaten³²⁶. So beschreibt

Einführung in das Konzept siehe Luhmann 1968/2000 sowie Giddens Ausführungen zum Vertrauen in abstrakte Systeme bzw. Expertensysteme (Giddens 1990, S. 83ff.).

³²⁶ Vgl. hierzu pars pro toto Beckmann und Pies 2008, S. 60f.; Brock und Albert 1995; Dingwerth et al. 2011, S. 28f.; Homann 2005, S. 8; Ohmae 1996; Scherer et al. 2009, S. 332; Strange 1996.

Strange (1996) "The Retreat of the State" während Ohmae (1996) sogar "The End of the nation state" prognostiziert³²⁷.

Globale Probleme verlangen globale Lösungen bzw. Regulierungen, allerdings kann die bestehende globale Rahmenordnung, anders: die globale funktionale Institutionalisierung, allenfalls als defizitär bezeichnet werden. Insbesondere die wirtschaftliche und politische Globalisierung haben einen asymmetrischen Verlauf genommen. Mayer und Gereffi (2010) bemerken: "Logically, economic globalization demands global regulation, but at the international level regulatory standards are generally weak and there is little capacity to enforce them" (S. 1):

Internationale Institutionen wie die Vereinten Nationen (UN) mit ihren Unterorganen³²⁸ oder wirtschaftsspezifische Institutionen wie die Welthandelsorganisation (WTO), die Weltbank, der Internationale Währungsfonds (IWF)³²⁹ sowie die Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sind in ihren Kompetenzen bzw. in ihrer Handlungsfähigkeit beschränkt. Dies liegt vorrangig an der Zurückhaltung der Mitgliedsstaaten, den internationalen Organisationen (Teile) ihre(r) nationalstaatliche(n) Souveränität bzgl. Legislative, Exekutive und Judikative zu übertragen³³⁰. Die Organisationen verfügen entsprechend über keine bzw. sehr begrenzte Befugnisse international

³²⁷ Dagegen halten bspw. Beckmann et al. (2004a): „Es wäre allerdings vorschnell, diese Öffnung der politischen Arena für nicht-staatliche Akteure mit dem Verlust staatlicher Steuerungsfähigkeit, dem Ende des Nationalstaats oder [...] mit einer Privatisierung der Weltpolitik gleichzusetzen. Vielmehr lässt sich dieses Phänomen als veränderte Ausrichtung (welt-) gesellschaftlicher Politikprozesse rekonstruieren. Diese setzen nicht auf Subordination durch den Staat, sondern auf Koordination, und können gerade dadurch zu staatlicher Handlungs- und Steuerungsfähigkeit beitragen“ (S. 6). Vgl. auch Büthe 2010b, S. 21f.

³²⁸ Zu diesen zählen bspw. das Entwicklungsprogramm UNDP, das Umweltprogramm UNEP, das Kinderhilfswerk UNICEF, die Organisation für Erziehung, Wissenschaft und Kultur UNESCO, das Drogenkontrollprogramm UNODC usw.

³²⁹ Der Internationale Währungsfonds IWF gehört zu den Sonderorganisationen der Vereinten Nationen. IWF und die Weltbank werden oftmals auch als "Bretton-Woods Institutionen" bezeichnet.

³³⁰ Abbot und Snidal (2009) bemerken hierzu: "No global 'state' has authority to adopt mandatory regulations or impose sanctions. States are jealous of their sovereignty and freedom of action, and resist delegating authority to international institutions" (S. 534). Eine Ausnahme auf regionaler Ebene stellt die Europäische Union dar, deren Mitgliedsstaaten der Organisation einen Teil ihrer Souveränität übertragen haben. Vgl. hierzu auch Schäfers 2004, S. 110ff.

verpflichtende Regulierungen einzuführen und z.B. durch Sanktionen für deren Durchsetzung zu sorgen. Die Wirksamkeit ihrer Beschlüsse unterliegt vielmehr der Ratifizierung durch die einzelnen Mitgliedsstaaten, die in ihrer Annahme oder Ablehnung frei sind. Bedeutende Entscheidungen verbleiben so in der politischen und finanziellen Kontrolle der einzelnen Staaten, die ihrerseits nationale Interessen verfolgen. Bis auf wenige Ausnahmen³³¹ operieren internationale Organisationen somit nur indirekt, d.h. über die Institutionen der Mitgliedsstaaten (Abbott und Snidal 2009, S. 533ff.)³³². Darüber hinaus unterliegen internationale Organisationen weiterer Kritik: Im Raum steht der Vorwurf, dass einzelne mächtige Staaten die Organisationen dominieren und somit deren Repräsentativität, Unabhängigkeit und Orientierung am globalen Gemeinwohl unterminieren (ebd.). Damit einher geht der Vorwurf eines Demokratiedefizits internationaler Organisationen (Dingwerth et al. 2011).

Verlässliche Institutionen, die im Sinne einer „Weltregierung“ Anerkennung und Akzeptanz der Akteure genießen sowie die faktische Gültigkeit internationaler Spielregeln garantieren können³³³, existieren auf globaler Ebene folglich nicht. Eine globale institutionelle Rahmenordnung auf Spielregelebene ist somit im Entstehen begriffen und aktuell nur in Ansätzen vorhanden: “The failure of public governance institutions to keep pace with economic globalization has, therefore, created a global ‘governance deficit’” (Mayer und Gereffi 2010, S. 1f.).

Die schwache Stellung von Nationalstaaten angesichts globaler Probleme sowie die nur defizitäre globale Rahmenordnung haben zu einem Machtvakuum auf globaler Ebene geführt. Internationale und globale Unternehmen agieren folglich in einer komplexen, unsicheren und v.a. lückenhaften regulativen Umgebung, die kaum Anhaltspunkte für angemessenes, verpflichtendes unternehmerisches Verhalten anbietet (Scherer et al. 2009, S. 327).

³³¹ Z.B. der UN Global Compact, vgl. Abschnitt 5.1.

³³² Abbott und Snidal (2009) fassen die genannten globalen Institutionen unter dem Stichwort “International old governance” zusammen und erläutern die oben genannte Gründe für die verhältnismäßig schwachen internationalen Organisationen. Vgl. hierzu auch Webb 2011, S. 45.

³³³ Beide Punkte sind Voraussetzungen für funktionsfähige Spielregeln, vgl. Abschnitt 3.2.2.2.

In das vorherrschende globale Machtvakuum sind im Rahmen der Global Governance³³⁴ neue Akteure eingetreten³³⁵. Zu diesen zählen neben staatlichen Akteuren v.a. nicht-staatliche Spieler wie internationale Organisationen, NGOs, kirchliche Vertreter und (internationale und globale) Unternehmen. Angesichts globaler Regelungslücken, haben sich die neuen Akteure zum Ziel gesetzt die globale Rahmenordnung zu gestalten. Ihr Engagement üben sie in zahlreichen Global Governance-Initiativen wie z.B. Globalen Chartas, Zertifizierungssystemen und Berichterstattungsinitiativen³³⁶ aus.

Allerdings sehen sich diese Initiativen mit Kritik konfrontiert. Die Hauptkritikpunkte fokussieren die fehlende demokratische Legitimation der Initiatoren, die Freiwilligkeit der Initiativen, die geringe Durchsetzungskraft der eingeführten Regeln³³⁷ und das daraus folgende "Window-Dressing" einiger Mitglieder und Teilnehmer sowie die Orientierung der Initiatoren am eigenen Vorteil an Stelle des Gemeinwohls³³⁸. Darüber hinaus stehen die Initiativen teils im Wettbewerb zueinander (Webb 2011, S. 46)³³⁹. Entsprechend sind Global Governance Ansätze aktuell (noch) weit davon entfernt verlässliche globale Spielregeln zu bieten. Hierzu bemerkt Webb (2011): "[I]t would be fair to characterize the current new governance situation [...] as chaotic, complicated, and overlapping" (S. 54).

Es kann festgehalten werden, dass die globale Rahmenordnung trotz an Bedeutung wachsender neuer Global Governance Ansätzen als defizitär

³³⁴ Für eine kurze Einführung in den Begriff "Global Governance" siehe Abschnitt 4.1.

³³⁵ Vgl. hierzu Webb (2011), der bemerkt: "In the absence of effective, authoritative inter-governmental rules, there is a space for other actors (i.e., non-state actors) to take on rule roles that might otherwise be performed by state or inter-governmental bodies" (S. 45).

³³⁶ Für eine Beschreibung dieser Strukturierung siehe Abschnitt 4.1.

³³⁷ In diesem Zusammenhang wird häufig von "'soft' vs. 'hard' law" gesprochen: Während 'hard law' durch Gesetze für alle Beteiligten verbindlich ist, bezeichnet 'soft law' nicht verbindliche Selbstbeschränkungen. Deren Durchsetzung ist nicht durch Gesetze gesichert, sondern wirkt durch soziale oder marktseitige Nachteile (Vogel 2010, S. 69).

³³⁸ Vgl. Brinkmann und Pies 2003, Scherer et al. 2006, Vogel 2010.

³³⁹ Vogel (2010) bemerkt hierzu: "There are now more than 300 industry or product codes, nearly all of which address labor or environmental practices; many sectors and products are governed by multiple codes" (S. 72).

bezeichnet werden kann. Für Unternehmen bedeutet dies, dass im internationalen Raum keine bzw. nur Ansätze verlässlicher Spielregeln existieren, die den Konflikt zwischen Gewinn und Moral anreizkompatibel auflösen können. Die sich daraus ergebenden Handlungsspielräume können international oder global agierende Unternehmen im Einklang mit der Goldenen Regel zum gegenseitigen Vorteil oder aber opportunistisch zum einseitigen Vorteil ausnutzen.

Im Hinblick auf den Vertrauensprozess bedeutet dies, dass auf globaler Ebene spezifische und generalisierte (Vertrauens-) Erwartungen nicht bzw. nur begrenzt durch Spielregeln abgesichert werden. Angesichts der verbleibenden vielfältigen Handlungsspielräume steigt die Bedeutung von spezifischem und generalisiertem Vertrauen zwischen den Akteuren für das Zustandekommen von Interaktionen. Aufgrund der zunehmenden Flüchtigkeit von Kooperationen in der Globalität³⁴⁰ sind Interaktionen vermehrt durch einen niedrigen Reifegrad charakterisiert. Folglich ist v.a. ein hohes Maß an *generalisiertem* Vertrauen unabdingbar für das Zustandekommen von Interaktionen angesichts globaler Handlungsspielräume.

4.2.3 Globaler (Werte-, Normen- und Motivations-) Pluralismus

Die Individualisierung der modernen Gesellschaft hat zu einem Pluralismus an Werten, Normen, Motivationen, Überzeugungen, Vorstellungen, Meinungen, Ideen etc. geführt³⁴¹. Dieses ‚Faktum des Pluralismus‘ (Rawls 2001, S. xvii) wird durch die Globalität weiter intensiviert, denn Wert-, Norm- und Motivationsvorstellungen variieren entlang kultureller Grenzen³⁴²: So besteht der Kern von Kultur für Kroeber und Kluckhohn (1952) z.B. aus “traditional (i.e. historically derived and selected) ideas and especially their attached values” (S.

³⁴⁰ Vgl. Abschnitt 4.2.1.

³⁴¹ Vgl. Abschnitt 4.2.3.

³⁴² Mit dieser Aussage soll nicht angedeutet werden, dass alle einem Kulturkreis zugehörigen Individuen über ein vollkommen homogenes Wert- und Normengefüge verfügen. Jedoch weisen auch Kulturkreise in ihrer –vom Individuum abstrahierenden– Gesamthaftigkeit differierende Wert- und Normengefüge auf.

181). House et al. (2004) definieren Kultur als „shared motives, values, beliefs, identities, and interpretations or meanings of significant events that result from common experiences of members of collectives and are transmitted across age generations” (S. 15). Kultur wird folglich erlernt und ist als Produkt der Sozialisation von Individuen zu verstehen (Hofstede 2001, S. 3; Triandis 1994, S. 23ff.). Die Unterschiede im Wert-, Normen- und Motivationsgefüge verschiedener Kulturkreise werden in vergleichenden empirischen Untersuchungen deutlich, die anhand von definierten Kulturdimensionen durchgeführt werden³⁴³.

Ist bereits die moderne Gesellschaft auf lokaler bzw. regionaler Ebene im Gegensatz zur Vormoderne nicht mehr umfassend werteintegriert (Suchanek 2001/2007, S. 22), so ist ein *ganzheitliches*, gemeinsames Wert-, Normen- und Motivationsgefüge der Weltgesellschaft nicht vorstellbar. Mit dieser Aussage soll nicht negiert werden, dass gemeinsame globale Werte, Normen und Motivationen existieren. Allerdings kann es sich hierbei erstens *nicht* um einen *allumfassenden* Konsens handeln. Vielmehr muss mit dem Faktum des Pluralismus bzw. dem damit verbundenen potentiellen Dissens gelebt werden (von Broock und Suchanek 2009, S. 8). Zweitens ist die Identifikation gemeinsamer globaler Werte, Normen und Motivationen im Vergleich zur lokalen bzw. regionalen Ebene mit potenzierten Schwierigkeiten verbunden. Eine Ausnahme bildet hierbei die Goldene Regel, die als universelles Prinzip weitgehend unstrittig anerkannt ist³⁴⁴.

Im Hinblick auf den Vertrauensprozess bedeuten die obigen Ausführungen, dass die Akteure in der Globalität mit differierenden Spielverständnissen

³⁴³ Vgl. hierzu pars pro toto Hofstede 2001, House et al. 2004, Trompenaars und Hampden-Turner 1998, Schwartz 1999. In der wissenschaftlichen Literatur haben sich insbesondere die Kulturdimensionen nach Hofstede (2001) durchgesetzt. Er charakterisiert Kulturen entlang der fünf Dimensionen „Machtdistanz“, „Individualismus und Kollektivismus“, „Maskulinität und Feminität“, „langfristige vs. kurzfristige Ausrichtung“ sowie „Unsicherheitsvermeidung“ (ebd.). Hofstede wertet die deutsche Kultur bspw. als stark unsicherheitsvermeidend, während die U.S.A. in dieser Dimension einen vergleichsweise niedrigen Punktestand aufweisen. Vgl. Hofstede 2001, Hofstede et al. 2010.

³⁴⁴ In der Goldenen Regel spiegelt sich das Prinzip der Reziprozität, das in allen Weltreligionen angelegt ist. Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 2.2. Die Goldene Regel ist deshalb ein in der wissenschaftlichen Literatur weitgehend unstrittiger universeller Wert. Vgl. hierzu pars pro toto Cunningham 1998; Dierksmeier et al. 2011b, S. 7f.; Suchanek 2008a.

verschiedener Kulturkreise konfrontiert sind. Ein gemeinsam gewachsenes globales Spielverständnis als Quell von Vertrauen bzw. von wechselseitigen (Vertrauens-) Erwartungen existiert nicht:

Aufgrund ihres unterschiedlichen Werte-, Normen- und Motivationsgefüges nehmen verschiedene Kulturkreise Sachverhalte unterschiedlich wahr³⁴⁵: “Culture imposes a set of lenses for seeing the world“ (Triandis 1994, S. 13). Hofstede (2001) geht einen Schritt weiter und charakterisiert Kultur als “collective programming of the mind that distinguishes the members of one group [...] from another” (S. 9).

Die kulturelle Prägung hat also folglich einen erheblichen Einfluss auf die mentalen Modelle der Akteure und damit auch auf deren Kern, die Orientierungspunkte: “Often the focal point seems a product of culture“ (Kreps 1990a, S. 122). Eine gemeinsame Kulturzugehörigkeit erleichtert folglich das Entstehen gemeinsamer Orientierungspunkte, geteilter mentaler Modelle und letztlich die Ausbildung eines gemeinsamen Spielverständnis als Basis wechselseitiger Vertrauensbeziehungen³⁴⁶. Im Gegenzug können sich Akteure verschiedener Kulturkreise hingegen nicht auf ein kulturell geprägtes gemeinsames Spielverständnis stützen. Belastbare gemeinsame Fokalfpunkte müssen identifiziert und verhandelt werden. Dies erschwert die Entstehung eines gemeinsamen mentalen Modells bzw. Spielverständnisses als Basis von Vertrauensbeziehungen.

³⁴⁵ Dies gilt z.B. auch für die Wahrnehmung von Vertrauenswürdigkeit: Generell konstatieren Mayer et al. (1995) verschiedenen Kulturkreisen eine unterschiedliche Neigung zu Vertrauen. Entsprechend nehmen verschiedene Kulturen auch das Faktorentrias als Determinanten von Vertrauenswürdigkeit unterschiedlich wahr. So legen kollaborative Kulturen beispielsweise besonderen Wert auf Nicht-Opportunismus während kompetitive Kulturen die Kompetenz von VG hervorheben (Schoorman et al. 2007, S. 351). Erste explorative empirische Befunde bzgl. der unterschiedlichen kulturellen Wahrnehmung in Bezug auf das Faktorentrias finden sich bspw. bei Späth und Jedrzejczyk (2008).

³⁴⁶ Vgl. hierzu North (2005), der bemerkt: “A common cultural heritage [...] provides a means of reducing the divergent mental models that people in a society possess“ (S. 27).

4.3 **Ansatzpunkte Globaler Chartas im Vertrauensprozess**

Unternehmensverantwortung wurde in der vorliegenden Arbeit als „Erhalt der eigenen Kooperationsfähigkeit durch Investitionen in den Faktor Vertrauen“³⁴⁷ definiert. Globale Chartas stellen eine Vertrauensinvestition und somit ein Mittel zur Übernahme von Unternehmensverantwortung für international bzw. global agierende Unternehmen dar. Demnach stellt sich erstens die Frage, *an welcher Stelle des beschriebenen Vertrauensprozesses* zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen Globale Chartas sinnvollerweise einen Beitrag leisten könnten. Untersucht werden kann dann zweitens, unter welchen Voraussetzungen dieser Beitrag als Vertrauensinvestition *zielführend* wäre, d.h. der Entstehung von relevanten, d.h. faktischen und vermeintlichen, Inkonsistenzen auf Spielzug-, Spielregel- und Spielverständnisebene vorbeugt oder zu ihrer Vermeidung beiträgt.

Durch eine Zusammenführung der bisherigen Erkenntnisse der vorliegenden Arbeit soll der folgende Abschnitt *unter Berücksichtigung der Bedingungen der Globalität* Antworten auf diese offenen Fragen geben. Die Ausführungen sind hierbei entlang der drei Ebenen des Paradigmas der ökonomischen Ethik strukturiert:

Die Diskussion auf *Spielzugebene* umfasst die Frage nach der potentiellen Rolle und zielführenden Wirkung Globaler Chartas als Signal für die Vertrauenswürdigkeit von Unternehmen – genauer: ihrer Integrität gegenüber Dritten. Hierbei ist insbesondere die Glaubwürdigkeit des Signals angesichts der enormen Komplexität von Interaktionen im globalen Raum als Bedingung der Globalität zu beachten.

Auf *Spielregelebene* ist zu erörtern, inwiefern Globale Chartas als Institution im Vertrauensprozess zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und international bzw. global agierenden Unternehmen gelten und deren Interaktionen zielführend strukturieren könnten. Eine Besonderheit spielt hier die defizitäre globale Rahmenordnung.

³⁴⁷ Siehe Abschnitt 2.3.

Die Möglichkeit des Ansatzpunktes Globaler Chartas als Investition in ein gemeinsames *Spielverständnis* wird im Anschluss diskutiert. Herausfordernd ist hierbei insbesondere die Erarbeitung eines gemeinsamen Verständnisses unter der Bedingung des Pluralismus an Werten, Normen und Motivationen in der Globalität.

Es sei erneut betont: Die Ausführungen des folgenden Abschnitts beschreiben die *idealen, theoretisch ableitbaren* Wirkungsweisen Globaler Chartas im Drei-Ebenen-Paradigma, *nicht* die erlebbare Realität des Alltags, in der die unmittelbare Wirkung Globaler Chartas äußerst begrenzt ist³⁴⁸. Diese Vorgehensweise erlaubt im Sinne einer „Lückenanalyse“ die Identifikation von Hinweisen für die (weitere) Gestaltung Globaler Chartas hinsichtlich ihres Beitrags zur Stärkung von Vertrauen. Die Hinweise können als Heuristik zusammengefasst werden.

4.3.1 Globale Chartas als (Meta-) Signal auf Spielzugebene?

Der vorliegende Abschnitt untersucht den Ansatzpunkt und die Wirkungsweise Globaler Chartas als potentiell Signal für Vertrauenswürdigkeit, speziell des Faktors Integrität auf Spielzugebene. Es stellt sich die Frage, ob Globale Chartas als Signal die Vertrauensentscheidung von VG sowie das Handeln von VN positiv beeinflussen könnten.

Hierzu wird zunächst die potentielle Rolle Globaler Chartas im Vertrauensprozess auf Spielzugebene bestimmt. Angeleitet durch das Zielbild jeder Vertrauensinvestition, die Vermeidung relevanter Inkonsistenzen, erfolgt daraufhin eine Analyse der potentiellen Wirkung Globaler Chartas, die diese *idealerweise* als Signal im Vertrauensprozess entfalten könnten. Um diese Wirkung Realität werden zu lassen, müssten bestimmte Voraussetzungen gegeben sein, die im Anschluss identifiziert werden. Dies ermöglicht die Ableitung von ersten Kriterien zur (weiteren) Ausgestaltung Globaler Chartas unter den Bedingungen der Globalität.

³⁴⁸ Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 1.3.

In einer Interaktion ist es für VN gemäß Abschnitt 3.1.3 unerlässlich VG seine Vertrauenswürdigkeit in Form von Signalen zu kommunizieren, um diesen durch das Erbringen der riskanten Vorleistung zum Eingehen der Kooperation zu ermutigen. Zu diesen Signalen zählen bspw. Werbung, Pressemitteilungen, Spenden, abgegebene Versprechen, Verträge etc. Globale Chartas können nun als Versprechen interpretiert werden, das von international oder global agierenden Unternehmen gegenüber den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern abgegeben wird. Damit kann die Mitgliedschaft von VN in einer Globalen Charta als Signal der Integrität an VG gewertet werden. Doch welcher Art ist dieses Signal?

Es gilt: „Ein Versprechen ist die Zusage eines Akteurs, bestimmte Handlungen zu tun oder zu unterlassen – und dies vor dem Hintergrund möglicher alternativer Handlungsweisen; ein Versprechen stellt eine der Grundformen individueller Selbstbindung dar. Dabei ist [...] zu unterscheiden zwischen *konkreten Versprechen*, die sich auf mehr oder weniger genau spezifizierte Handlungen beziehen und *generalisierten Versprechen*, in denen oft gar nicht mehr von bestimmten Handlungen gesprochen wird, sondern lediglich eine allgemeine Haltung formuliert wird, die den eigenen Charakter als Interaktionspartner ausdrücken soll“ (Suchanek 2008c, S. 10, H.v.m.)³⁴⁹.

Mit ihrer Unterschrift versprechen transnationale Unternehmen in Globalen Chartas die Einhaltung von sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Prinzipien wie bspw. die Beachtung der Menschenrechte, die Achtung der Umwelt und die Vermeidung von Korruption. Thematisiert werden folglich *keine* spezifischen Interaktionen zwischen VN und VG. Vielmehr setzen sich Globale Chartas bzgl. des Faktors Integrität³⁵⁰ *in allgemeiner Form* mit den Belangen *dritter* Stakeholder

³⁴⁹ In seinem Text bezieht sich Suchanek (2008c) auf die Funktion von (Unternehmens-) Leitbildern, die ebenfalls ein Versprechen von Unternehmen gegenüber ihren Stakeholdern konstituieren. Entsprechend können die Erkenntnisse auf die Funktionsweise Globaler Chartas übertragen werden.

³⁵⁰ Integrität wurde in Abschnitt 3.1.2 der vorliegenden Arbeit definiert als: „grundsätzliche Rechtschaffenheit von VN, die er konsistent und verlässlich gegenüber seiner Umwelt (VG und Dritten) unter Beweis stellt“.

auseinander³⁵¹. Sie spiegeln somit eine allgemeine Haltung des unterzeichnenden VN wider und sind der Kategorie der „generalisierten“ Versprechen zuzuordnen.

Globale Chartas verfolgen das Ziel unabhängig von konkreten Interaktionen die Vertrauenswürdigkeit der VN bzgl. des Faktors Integrität hervorzuheben und damit das Vertrauen der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder in „die“ Unternehmen als VN zu verstärken. Sie adressieren und beeinflussen folglich das Niveau an *generalisiertem Vertrauen* von VG und wecken bei diesem entsprechend legitime generalisierte (Vertrauens-) Erwartungen³⁵². Gemäß dem Vertrauensprozess³⁵³ moderiert das generalisierte Vertrauen die Wahrnehmung von konkreten Signalen. Globale Chartas können folglich als Grundlage zur Interpretation spezifischer Signale der Vertrauenswürdigkeit (genauer: der Integrität) von VN durch VG aufgefasst werden. Sie können somit als **Metasignale** auf Spielzugebene charakterisiert werden.

Die vorangegangenen Ausführungen sollen anhand eines Beispiels verdeutlicht werden: Beim Lebensmittelkauf steht ein umweltbewusster VG vor einer Kaufentscheidung. Zur Wahl steht ein Produkt eines Lebensmittelherstellers (VN), der zu den Unterzeichnern einer Globalen Charta gehört. Diese Information gibt VG Auskunft über die allgemeine Charaktereinstellung von VN, d.h. z.B. über dessen grundlegende Einstellung zu Umweltschutzfragen. Dies weckt bei VG generalisierte Vertrauenserwartungen, d.h. er kann berechtigterweise ein integeres Verhalten von VN bzgl. Umweltschutzfragen erwarten. Die Charta gibt ihm allerdings *keine* Auskunft darüber, wie sich VN gegenüber konkreten Dritten, die von der spezifischen Interaktion „Kauf des Lebensmittels“ direkt betroffen sind, tatsächlich verhält. Z.B. erlaubt die Globale Charta keine Rückschlüsse über das Niveau der Umweltschutzbestimmungen in den Produktionsanlagen von VN. VGs Wissen um die allgemeine Haltung von VN kann er aber dazu nutzen andere konkrete Signale von VN, wie bspw. Zertifizierungen, (positive oder negative)

³⁵¹ Vgl. hierzu Abschnitt 4.1.

³⁵² Zur Begriffsbestimmung von „generalisiertem Vertrauen“ und den damit verknüpften Erwartungen siehe Abschnitt 3.1.1.2.

³⁵³ Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 3.1.3.

Pressemitteilungen und Zeitungsberichte über die Umweltschutzbemühungen von VN einzuordnen. Globale Chartas werden so als Metasignal für generalisiertes Vertrauen zur Grundlage der Bewertung konkreter Signale und somit indirekt zur Grundlage der Vertrauensentscheidung von VG.

Es kann festgehalten werden: Globale Chartas stellen als generalisierte Versprechen *Metasignale* für generalisiertes Vertrauen dar. Diese fungieren im Vertrauensprozess als Interpretationsanweisung bzw. -rahmen für konkrete Signale der Vertrauenswürdigkeit, genauer: des Faktors Integrität von VN und beeinflussen somit indirekt die Vertrauensentscheidung von VG.

Als Vertrauensinvestitionen zielführend sind Globale Chartas dann, wenn sie relevante Inkonsistenzen, d.h. Diskrepanzen zwischen (Vertrauens-) Erwartungen und mit den unter den Bedingungen gemeinsamer Spielregeln zustande gekommenen Interaktionsergebnissen, vermeiden oder ihnen vorbeugen. Laut Investitionsheuristik³⁵⁴ ist dies auf Spielzuzugene dann der Fall wenn VN realistische Signale seiner Vertrauenswürdigkeit (hier des Faktors Integrität³⁵⁵) sendet sowie seine Gegenleistung entsprechend der gesendeten Signale auch erfüllt. Diese individuelle Selbstbindung kann allerdings nur dann von ihm verlangt werden, wenn Anreizkompatibilität von Gewinn und Moral gegeben ist.

Im Folgenden wird die *ideale* Wirkungsweise Globaler Chartas als Metasignal im Hinblick auf diese Zielsetzung auf Spielzuzugene beleuchtet. Dabei bildet das für die moderne Gesellschaft der Globalität charakteristische (unendlich) wiederholte erweiterte Vertrauensspiel mit n- Akteuren die Basis der Untersuchungen, dessen Ausgangssituation zunächst zusammengefasst wird³⁵⁶.

³⁵⁴ Vgl. Abschnitt 3.3.

³⁵⁵ In den folgenden Ausführungen werden die Faktoren Kompetenz und Nicht-Opportunismus der Vertrauenswürdigkeit zugunsten der Fokussierung Globaler Chartas auf den Faktor Integrität nicht gesondert betrachtet.

³⁵⁶ Für eine ausführliche Beschreibung des (unendlich) wiederholten erweiterten Vertrauensspiels mit n- Akteuren siehe Abschnitt 3.2.2.1.

Im (unendlich) wiederholten erweiterten Vertrauensspiel mit n - Akteuren herrscht durch die erhöhte Optionenvielfalt für VG ein Vertrauenswettbewerb zwischen den VN. Durch das entstehende Gefangenendilemma haben -auch vertrauenswürdige- VN entgegen der Investitionsheuristik stets einen Anreiz ihre Vertrauenswürdigkeit erhöht zu signalisieren, um nicht aus dem globalen Spiel ausgeschlossen zu werden. Anreizkompatibilität zwischen Gewinn und Moral ist nicht gegeben. Die Folge sind zu hohe legitime (Vertrauens-) Erwartungen bzgl. des Faktors Integrität seitens VG bei gleichzeitiger Nicht- oder nur Teilerfüllung durch VN: Während ein nicht-vertrauenswürdiger VN VG im Sinne von (-b, d) ausbeutet, erbringt ein vertrauenswürdiger VN die Gegenleistung, angesichts der potentiellen Kosten der (überhöhten) Signalisierung $\sigma_{S(i)}$ allerdings nicht mit vollem Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(i)}$.

Aufgrund der Besonderheiten des Faktors Integrität, insbesondere der erschwerten Überprüfbarkeit des Erfüllungsgrades³⁵⁷, bleibt diese Nicht- oder Teilerfüllung der Gegenleistung durch VN ggf. verborgen. Konsequenzen für VN und VG ergeben sich ausschließlich dann, wenn der tatsächliche Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(i)}$ (z.B. durch Unternehmensskandale) bekannt wird. In diesem Fall führt die Nicht- oder Teilerfüllung zu einer Abwertung der Gegenleistung durch VG. Die entstehende relevante Inkonsistenz zerstört das spezifische Vertrauen von VG gegenüber VN, er wird sich in der nächsten Interaktion für einen anderen Interaktionspartner entscheiden. Wird VG durch dessen überhöhte Signalisierung des Faktors Integrität erneut enttäuscht, beeinflussen diese Erfahrungen über den Vertrauens(lern)prozess auch sein generalisiertes Vertrauen negativ. Dies schadet nicht nur den spezifischen VN, sondern der gesamten Branche.

Das grundlegende Problem liegt in der Nicht-Unterscheidbarkeit vertrauenswürdiger und nicht-vertrauenswürdiger Typen VN bzw. in der sich anschließenden Frage der Glaubwürdigkeit der gesendeten konkreten Signale³⁵⁸.

³⁵⁷ Vgl. zu den Besonderheiten des Faktors Integrität ausführlich Abschnitt 3.2.2.2.

³⁵⁸ Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 3.2.2.

Es stellt sich die Frage, ob Globale Chartas als Metasignal dazu beitragen können, diese Ausgangssituation positiv zu beeinflussen.

Hierzu wird im Folgenden zunächst die *ideale* Wirkungsweise Globaler Chartas beschrieben:

Als Metasignal spiegeln Globale Chartas eine gemeinsame Haltung der Unterzeichner wider, die für VG als Interpretationsanweisung der konkreten Signale der Integrität von VN fungiert. Globale Chartas unterstützen VG in einer Interaktion so dabei, konkrete Signale von VN richtig zu interpretieren und realistische von überhöhten konkreten Signalen zu unterscheiden. Damit adjustieren sie die (Vertrauens-) Erwartungen von VG und beugen potentiellen vermeintlichen Inkonsistenzen im Sinne von $\epsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} < 1$ vor. Darüber hinaus verleihen Globale Chartas als abgegebene generalisierte Versprechen den konkreten Signalen ihrer Mitglieder Glaubwürdigkeit.

Für VG sind diese Wirkungsweisen ein starker Impuls seine Vertrauensentscheidung in Interaktionen anzupassen: Er wird überhöhten konkreten Signalen Glaubwürdigkeit absprechen und den entsprechenden VN Vertrauen entziehen. Konkreten realistischen Signalen wird er hingegen dann am ehesten Glaubwürdigkeit zusprechen, wenn diese von VN stammen, die in Globalen Chartas organisiert sind. Entsprechend wird er diesen VN sein Vertrauen schenken und eine positive Vertrauensentscheidung aussprechen.

Diese veränderten Bedingungen führen für *alle* VN³⁵⁹ zu einer Neubewertung des Spiels. Sie müssen erkennen, dass überhöhte konkrete Signalisierung ihrer Integrität nun nicht mehr zum Eingehen von Interaktionen durch VG führt. Überhöhte Signalisierung wird damit im Vergleich zu realistischer konkreter Signalisierung unattraktiv. Globale Chartas könnten folglich dazu beitragen, das Gefangenendilemma in Folge des Vertrauenswettbewerbs zwischen den VN aufzulösen. Durch die positive Vertrauensentscheidung

³⁵⁹ Zu diesen zählen Unterzeichner und Nicht-Unterzeichner Globaler Chartas sowie vertrauenswürdige und nicht-vertrauenswürdige VN.

zugunsten von Mitgliedern Globaler Chartas durch VG wird zudem die Mitgliedschaft für *alle* VN attraktiv³⁶⁰.

Für die Interaktion zwischen VG und VN bedeutet dies: Nach realistischer konkreter Signalisierung und anschließender Realisierung der Signale durch VN sowie in ihrer Höhe angemessenen (Vertrauens-) Erwartungen durch die korrekte Interpretation der Signale durch VG kann sich eine Bewertung der Gegenleistung mit $\varepsilon_{S(k,i,n-o)} / E_{(k,i,n-o)} = 1$ ergeben. Auf diese Weise können durch Globale Chartas faktische und vermeintliche relevante Inkonsistenzen vermieden werden.

Seitens VG wird auf diese Weise spezifisches und über den Vertrauens(lern)prozess auch generalisiertes Vertrauen nachhaltig aufgebaut bzw. gestärkt. Seitens VN gilt im für die Globalität typischen (unendlich) wiederholten erweiterten Vertrauensspiel mit n- Akteuren: Die erfolgreiche Interaktion ist keine Garantie dafür, dass sich VG in der nächsten Interaktion wieder für ihn entscheidet. Vielmehr spielt die Höhe der realistischen Signale der verschiedenen VN eine Rolle. So entsteht zwischen den VN ein gesellschaftlich erwünschter Vertrauenswettbewerb um den Faktor Integrität.

Auf diese Weise könnten Globale Chartas für VN die Anreizkompatibilität zwischen Gewinn und Moral auf Spielzebene sichern. Es entsteht ein gesellschaftlich erwünschter Vertrauenswettbewerb, in dem internationale und globale Unternehmen nun realistische konkrete Signale ihrer Integrität senden und ihre Gegenleistung entsprechend dieser Signalisierung erfüllen. Globale Chartas bieten VG Interpretationsanweisungen für konkrete Signale an, die zu angemessenen (Vertrauens-) Erwartungen führen. Dies beugt der Entstehung faktischer und vermeintlicher relevanter Inkonsistenzen vor. Als Vertrauensinvestitionen sind Globale Chartas als Metasignal auf Spielzebene somit als zielführend zu bewerten. Durch sie können internationale und global agierende Unternehmen unternehmerische Verantwortung übernehmen.

³⁶⁰ Dies würde auch (und insbesondere für) nicht-vertrauenswürdige VN gelten. Dieses Problem der adversen Selektion wird im weiteren Verlauf des vorliegenden Abschnitts deutlicher.

Um diese *idealen* Wirkungsweisen zu erzielen und relevante Inkonsistenzen zu vermeiden, sind unter Beachtung der Bedingungen der Globalität folgende Voraussetzungen unabdingbar:

Um die Bedingungen des Gefangenendilemmas wie oben beschrieben zu verändern, ist zunächst ein **hoher Bekanntheitsgrad Globaler Chartas** eine grundlegende Voraussetzung. Um ihr Verhalten entsprechend anzupassen, sollte eine kritische Masse an international und global agierenden Unternehmen sowie an (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern Kenntnis über Globale Chartas und deren Inhalt besitzen. Nur auf diese Weise werden sich hinreichend viele transnationale Unternehmen für eine Mitgliedschaft in Globalen Chartas aussprechen und (Welt-) Gesellschaftsmitglieder werden sie als (indirektes) Entscheidungskriterium in Interaktionen berücksichtigen. Bleiben sie unbekannt, spielen sie in Interaktionen keine Rolle, das (unendlich) wiederholte erweiterte Vertrauensspiel mit n-Akteuren erfährt keine Änderungen, Globale Chartas verfehlen ihre Intention.

Angesichts der modernen Strukturbedingungen von Interaktionen in der Globalität ist ein hoher Bekanntheitsgrad allerdings schwer zu erreichen: Funktionale Differenzierung und Individualisierung haben eine zunehmend komplexe Sozialordnung mit vielfältigen Handlungsmöglichkeiten hervorgerufen³⁶¹. Die daraus resultierende hohe Anzahl an (unbekannten) potentiellen Interaktionspartnern haben zu einer „Inflation an Signalen“ (Beckert 2002, S. 36) und Metasignalen geführt, die Gesellschaftsmitglieder und Unternehmen leicht überfordert.

Um dennoch Aufmerksamkeit zu erlangen, sollten sich Globale Chartas in dieser Signallandschaft prominent positionieren. Öffentlichkeitswirksame Maßnahmen sind hierbei essentiell. Denkbar sind z.B. die Beteiligung von oder Partnerschaft mit namhaften und glaubwürdigen Befürwortern (z.B. individuelle Akteure, Institutionen oder Organisationen), eine regelmäßige Berichterstattung,

³⁶¹ Vgl. Abschnitt 4.2.1.

Veranstaltungen, Lobbying etc. Hierbei sollten Mediatoren wie beteiligte Unternehmen, Politik, Medien und die Wissenschaft genutzt werden.

Eine weitere Voraussetzung für die beschriebene *ideale* Wirkungsweise Globaler Chartas ist die *Positionierung als **Metasignal***, das eine gemeinsame Haltung ausdrückt, als *Interpretationsanweisung für konkrete Signale* dient und den Signalen der Mitglieder Glaubwürdigkeit verleiht.

Wird dies versäumt, besteht die Gefahr der Missdeutung des Metasignals als konkretes Signal für Vertrauenswürdigkeit. Damit werden generalisierte Versprechen seitens VG als konkrete Versprechen wahrgenommen. Die Folge sind überhöhte konkrete (Vertrauens-) Erwartungen. Diese sind zwar als illegitim zu charakterisieren, da sie von VN weder beabsichtigt sind noch durch ihn erfüllt werden können, allerdings kommt es dennoch zu relevanten Inkonsistenzen: Die zwangsläufig auftretende Diskrepanz zwischen den nun erhöhten (Vertrauens-) Erwartungen und dem sich ergebenden Interaktionsergebnis führt zu einem Vertrauensverlust an spezifischem und letztlich auch generalisiertem Vertrauen seitens VG. Globale Chartas wirken dann konstraintentional.

Die nötige Positionierung als Metasignal gestaltet sich angesichts der modernen Strukturbedingungen in der Globalität schwierig: Trotz der resultierenden hochkomplexen Signallandschaft müssen die (Welt-) Gesellschaftsmitglieder Metasignale als solche erkennen und anwenden. Die dazu nötigen Kenntnisse und die richtige Interpretation übersteigt leicht die zeitlichen Restriktionen und kognitiven Kapazitäten der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder³⁶².

Globale Chartas sollten deshalb **sowohl ihr Selbstverständnis als Metasignal als auch die gewünschte Anwendung durch die (Welt-) Gesellschaftsmitglieder** in leicht verständlicher Form kontinuierlich kommunizieren und bekräftigen. Diese Kommunikation sollte bereits im Text (bzw. in der Präambel) der Charta ihren Anfang nehmen.

³⁶² Vgl. hierzu auch Beckert 2002, S. 35.

Ein hoher Bekanntheitsgrad sowie die Positionierung als Metasignal sind nicht ausreichend, um die gewünschte *ideale* Wirkung Globaler Chartas zu erreichen. Essentiell sind zusätzlich die Sicherstellung und die **Vermittlung ihrer eigenen Glaubwürdigkeit**. Ist die Glaubwürdigkeit eines Metasignals nicht gegeben, werden weder VG noch VN ihr Verhalten an diesem Signal ausrichten.

Die Glaubwürdigkeit Globaler Chartas wird durch die Gefahr der adversen Selektion erschwert: Wie oben beschrieben verändern Globale Chartas die Bedingungen des Spiels. In der Folge senden auch nicht-vertrauenswürdige VN realistische Signale ihrer Integrität. Allerdings verleihen Globale Chartas nur den konkreten Signalen ihrer Unterzeichner Glaubwürdigkeit. Dies führt dazu, dass sich der Anreiz Mitglied zu werden insbesondere für nicht-vertrauenswürdige VN erhöht. Mit anderen Worten: Globale Chartas “may be the victim of ‘adverse selection’, that is, the companies most eager to join are those [...] in need of a good public image“ (Williams 2004, S. 762)³⁶³.

Aufgrund der Nicht-Unterscheidbarkeit der Typen von VN profitieren dann auch nicht-vertrauenswürdige Unternehmen von ihrer Mitgliedschaft – ggf. ohne die abgegebenen Versprechen auch zu erfüllen³⁶⁴. Dies bedeutet, dass Gesellschaftsmitglieder bzgl. des Faktors Integrität im Sinne von (-b; d) ausgebeutet werden können, obwohl die entsprechenden VN zu den Unterzeichnern Globaler Chartas zählen. Aufgrund der Besonderheiten des Faktors Integrität bleibt dies eventuell unentdeckt.

Wird die Ausbeutung allerdings (z.B. durch Unternehmensskandale) publik, verlieren Globale Chartas ihre eigene Glaubwürdigkeit. (Welt-) Gesellschaftsmitglieder verlieren ihr generalisiertes Vertrauen und werden die Metasignale nicht mehr in künftige Vertrauensentscheidungen einbeziehen. Beteiligte vertrauenswürdige Unternehmen werden ihr Engagement zurückziehen.

³⁶³ Williams (2004) bezieht diese Aussage nur auf den UN Global Compact, sie kann allerdings auf alle Globalen Chartas ausgeweitet werden. Zur Theorie der adversen Selektion siehe grundlegend Akerlof 1970.

³⁶⁴ Dieses Verhalten wird auch als “free-riding“ bezeichnet.

Auf diese Weise verstärkt sich die adverse Selektion, Globale Chartas wirken dann konstraintentional.

Es sei an dieser Stelle erneut angemerkt, dass aufgrund der Imitierbarkeit der Typen von VN das zugrunde liegende Problem auf die Sicherstellung der Glaubwürdigkeit des gesendeten Metasignals übergeht^{365, 366}. Ob und wie sich die Glaubwürdigkeit des Metasignals unter den Bedingungen einer defizitären globalen Rahmenordnung sicherstellen lässt, wird auf Spielregelebene detailliert im Abschnitt 4.3.2 diskutiert.

Zuletzt stehen Globale Chartas vor der komplexen Voraussetzung **belastbare inhaltliche Aussagen** anzubieten. Dies ist die Grundlage, um ihren Mitgliedern *erfüllbare* generalisierte Versprechen anzubieten und die (Welt-) Gesellschaftsmitglieder mit *inhaltlich zutreffenden* Interpretationsanweisungen für konkrete Signale zu versorgen. Kurz: Globale Chartas dürfen selbst keine Basis für überhöhte Signalisierung bzw. unzutreffende Interpretation bieten. Die Folge wären relevante Inkonsistenzen und enttäushtes (spezifisches und generalisiertes) Vertrauen – Globale Chartas würden ihre Glaubwürdigkeit verlieren und konstraintentional wirken.

Dieser Aspekt ist eng mit dem gemeinsamen Spielverständnis verknüpft, das von Globalen Chartas adäquat widergespiegelt werden sollte. Unter der Bedingung des globalen (Werte-, Normen- und Motivations-) Pluralismus wird diese Voraussetzung deshalb auf Spielverständnisebene in Abschnitt 4.3.3 detailliert.

An dieser Stelle ist festzuhalten: Auf Spielzugebene können Globale Chartas relevante Inkonsistenzen vermeiden bzw. ihnen vorbeugen, indem sie VG mit Interpretationsanweisungen versorgen und den konkreten Signalen ihrer Mitglieder (VN) Glaubwürdigkeit verleihen. Um diese *ideale* Wirkungsweise zu

³⁶⁵ Dies bedeutet, überspitzt formuliert, dass auch nicht-vertrauenswürdige VN Mitglieder Globaler Chartas sein können, solange garantiert werden kann, dass diese sich vertrauenswürdig verhalten.

³⁶⁶ Vgl. zu dieser Aussage insbesondere die Ausführungen in Abschnitt 3.2.2.1.

erzielen und konstraintentionale Wirkungen zu vermeiden, wurden vier Voraussetzungen identifiziert, die im weiteren Verlauf des Kapitels um eine fünfte Voraussetzung ergänzt werden.

Globale Chartas benötigen erstens einen hohen Bekanntheitsgrad und sollten sich zweitens selbst als *Metasignal* (inkl. der gewünschten Anwendung) positionieren. Beide Erfordernisse sind unter den Bedingungen der Globalität, insbesondere der steigenden Komplexität der Sozialordnung und der daraus resultierenden hochkomplexen Signallandschaft kein leichtes Unterfangen.

Des Weiteren ist drittens die Sicherstellung der Glaubwürdigkeit Globaler Chartas erforderlich. Viertens sollten Globale Chartas *belastbare* inhaltliche Aussagen anbieten, d.h. sie dürfen selbst keine Basis für überhöhte Signalisierung bzw. unzutreffende Interpretation bieten.

Voraussetzungen drei und vier werden in den folgenden Abschnitten 4.3.2 und 4.3.3 detailliert.

4.3.2 Globale Chartas als Institution auf Spielregelebene?

In dem vorliegenden Abschnitt werden der Ansatzpunkt und die *ideale* Wirkungsweise Globaler Chartas als potentielle Institution auf Spielregelebene erörtert. Es stellt sich die Frage, inwiefern Globale Chartas als Institution die Interaktionen von transnationalen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern zielführend strukturieren und faktische Inkonsistenzen vermeiden können, um ihrer Funktion als Metasignal Glaubwürdigkeit zu schenken.

Hierzu werden zunächst die Voraussetzungen für die Glaubwürdigkeit von (generalisierten) Versprechen auf Spielregelebene erörtert. Im Anschluss werden die Herausforderungen ihrer Erfüllung diskutiert, zu welchen die Besonderheiten des Faktors Integrität sowie die defizitäre globale Rahmenordnung als Bedingung der Globalität gehören. Unter Berücksichtigung des Zielbilds jeder Vertrauensinvestition auf Spielregelebene wird zum Schluss die Eignung Globaler Chartas als Institution zur Sicherung der Glaubwürdigkeit des Metasignals

beleuchtet. Dies ermöglicht die Detaillierung der dritten Voraussetzung der Ausgestaltung Globaler Chartas.

Um ihre *ideale* Wirkung auf Spielzugebene voll zu entfalten, müssten Globale Chartas als Metasignal selbst glaubwürdig sein. „Glaubwürdigkeit [...] lässt sich nur dadurch erreichen, dass man legitime Vertrauenserwartungen erfüllt, beispielsweise solche, die auf abgegebenen Versprechen basieren“ (Suchanek und von Broock 2011, S. 10). Auf den Punkt gebracht: „Versprechen sind zu halten!“ (Suchanek 2008c, S. 11). Analog zu konkreten Signalen gilt folglich: Metasignale erzeugen als Versprechen generalisierte (Vertrauens-) Erwartungen. Globale Chartas müssten gewährleisten, dass diese trotz der Gefahr der adversen Selektion durch *all* ihre Unterzeichner erfüllt werden³⁶⁷.

Dasgupta (2009) ergänzt: “If the parties [hier die unterzeichnenden Unternehmen, Anm. AA] are to trust one another to keep their promise, matters must be so arranged that: (1) at every stage of the agreed course of actions, it would be in the interest of each party to plan to keep his or her word if all others were to plan to keep their word and (2) at every stage of the agreed course of actions, each party would believe that all others would keep their word“ (S. 3302). Beide Punkte werden im Allgemeinen auf Spielregelebene durch Institutionen sichergestellt³⁶⁸. Analog zu konkreten Signalen verleihen diese auch Metasignalen Glaubwürdigkeit, indem sie für VN Anreizkompatibilität von Gewinn und Moral schaffen und die Befolgung der Regeln (hier: Versprechen) durch die Belohnung kooperativen Verhaltens und die Sanktionierung von Ausbeutung sicherstellen. Im Fall Globaler Chartas als generalisierte Versprechen von Integrität ergeben sich zwei Schwierigkeiten:

Der Faktor Integrität entzieht sich grundsätzlich durch seine Besonderheiten weitgehend der Regulierung durch (lokale) Institutionen: Integrität bezieht sich v.a.

³⁶⁷ Eine inhaltliche Konkretisierung der abgegebenen generalisierten Versprechen erfolgt in Abschnitt 4.3.3.

³⁶⁸ Vgl. hier und im Folgenden Abschnitt 3.2.2.2.

auf das Verhalten von VN gegenüber Dritten - diese sind allerdings aufgrund der modernen komplexen Sozialordnung der Globalität nicht vollständig identifizierbar. Das tatsächliche Verhalten von VN gegenüber diesen Dritten bleibt VG weiterhin weitgehend verborgen, der Erfüllungsgrad $\varepsilon_{S(i)}$ der Gegenleistung ist für ihn somit nicht nachvollziehbar. Darüber hinaus bleibt die moralische Komponente des Faktors Integrität angesichts des Pluralismus an Werten, Normen und Motivationen für einzelne lokale Institutionen schwer greifbar und ihre Reichweite ist nicht ausreichend, um die Beziehungen zu Dritten zu regulieren³⁶⁹. Die Ausgangssituation, d.h. das Gefangenendilemma und der Anreiz zu erhöhter Signalisierung des Faktors Integrität bleibt in der Globalität bestehen.

Abhilfe könnten *globale* Institutionen schaffen, die durch ihren weltweiten Blickwinkel in der Lage wären den Faktor Integrität besser zu regulieren und den Versprechen Globaler Chartas somit Glaubwürdigkeit zu verleihen. Allerdings ist die globale Rahmenordnung als defizitär zu charakterisieren, verlässliche globale Institutionen existieren nicht bzw. nur in Anfängen³⁷⁰. Angesichts dieser Bedingung der Globalität können generalisierte Versprechen Globaler Chartas im globalen Raum aktuell nicht durch eine Staatsgewalt im Sinne einer Weltregierung abgesichert werden. Bzgl. des Faktors Integrität bleiben für nicht-vertrauenswürdige Unternehmen also Handlungsspielräume bestehen, u.a. die Möglichkeit der unentdeckten Nicht-Erfüllung der Gegenleistung trotz ihrer Mitgliedschaft in Globalen Chartas.

In diesem Fall weist die Investitionsheuristik³⁷¹ den beteiligten Akteuren eine (globale) Ordnungsverantwortung zu. Dies bedeutet, dass kollektive Investitionen zur Weiterentwicklung bestehender Spielregeln oder – in diesem Fall – zur Etablierung neuer (globaler) Institutionen getätigt werden müssen, um faktische Inkonsistenzen zu vermeiden. Zielführend sind diese neuen Institutionen dann, wenn sich das gemeinsame Spielverständnis in ihnen widerspiegelt. Es

³⁶⁹ Vgl. hierzu ausführlich die Ausführung in Abschnitt 3.2.2.2.

³⁷⁰ Vgl. hierzu ausführlich die Ausführung in Abschnitt 4.2.2.

³⁷¹ Vgl. Abschnitt 3.3.

stellt sich somit die Frage, ob Globale Chartas selbst als (globale) Institutionen Wirkung entfalten können, um ihre eigene Glaubwürdigkeit als Metasignal abzusichern.

Als globale Institution stünden Globale Chartas vor der Aufgabe für die Gesamtheit ihrer Mitglieder (darunter auch nicht-vertrauenswürdige Unternehmen) Anreizkompatibilität zwischen Gewinn und Moral zu schaffen und sicherzustellen, dass ihre generalisierten Versprechen auch eingehalten werden. Hierzu müssten sie die Voraussetzung funktionsfähiger Institutionen erfüllen: Die Anerkennung und Akzeptanz durch alle Akteure sowie die faktische Gültigkeit der aufgestellten Regeln bzw. Versprechen. Entsprechend müssten Globale Chartas einerseits kooperatives Verhalten ihrer Mitglieder belohnen und Ausbeutungen sanktionieren³⁷²:

Die Anerkennung und Akzeptanz Globaler Chartas durch die teilnehmenden Akteure ist durch deren Unterschrift gegeben. Diese bezeugt ihre Mitgliedschaft und somit die formale inhaltliche Zustimmung zu den generalisierten Versprechen. Damit ist die erste Voraussetzung funktionsfähiger Institutionen erfüllt.

Als diffiziler erweist sich die zweite Voraussetzung, die Sicherung der faktischen Gültigkeit der generalisierten Versprechen. Globale Chartas sind *freiwillige* kollektive Selbstbindungen von international oder global agierenden Unternehmen, die unabhängig von geltenden lokalen Gesetzen eine gemeinsame *Haltung* (kein Regelwerk) zum Ausdruck bringen. Globale Chartas sind *nicht* politisch legitimiert³⁷³, entsprechend können ihre Versprechen keine globale Gesetzeskraft erlangen und/oder durch (globale) staatliche Gewalt abgesichert werden. Dies bedeutet, dass Globale Chartas als potentielle Institution weder auf

³⁷² Zu diesen Voraussetzungen vgl. die Ausführungen in Abschnitt 3.2.2.2.

³⁷³ Solange dieses Legitimationsproblem existiert, kann die Mitgliedschaft in Globalen Chartas nur freiwillig erfolgen und kann von den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern nicht eingefordert werden. Zum Problem der fehlenden Legitimation von Global Governance Initiativen und den entsprechenden Implikationen bzw. zur Rolle von Unternehmen als politische Akteure siehe pars pro toto Bütthe 2010b, Scherer et al. 2006, Scherer et al. 2009.

judikative noch auf exekutive Kräfte zurückgreifen können. Die Durchsetzung ihrer Versprechen kann nicht durch Gesetze gesichert werden und muss freiwillig bleiben. Globale Chartas stellen folglich weder „harte“ Institutionen dar noch können sie bindende globale Spielregeln ersetzen.

Um die Glaubwürdigkeit ihrer Versprechen zu fördern, ist es allerdings essentiell für deren Gültigkeit zu sorgen. Globale Chartas könnten dies als „private“ oder „weiche“ Institutionen³⁷⁴ sicherstellen³⁷⁵. Diese unterscheiden sich von „harten“ Institutionen dadurch, dass “their legitimacy, governance, and implementation is not rooted in public authority“ (Vogel 2010, S. 69). Die Durchsetzung ihrer Versprechen erfolgt im Gegensatz zu „harten“ Institutionen nicht durch staatliche Autoritäten, sondern anhand reputationsgestützter Mechanismen (Schäfers 2004, S. 37). Diese wirken durch soziale oder marktseitige Vor- bzw. Nachteile (Vogel 2010, S. 69) und belohnen kooperatives Verhalten bzw. sanktionieren Ausbeutungen.

Um die *ideale* Wirkung als private oder weiche Institutionen zu entfalten und die Glaubwürdigkeit ihrer Versprechen zu unterstützen, sind bestimmte Voraussetzungen notwendig. Globale Chartas sollten zunächst Mechanismen bereitstellen, anhand derer die Einhaltung bzw. Nicht-Einhaltung der abgegebenen generalisierten Versprechen ihrer Mitglieder kontinuierlich nachvollzogen, verglichen und bewertet werden kann. Im Anschluss sollten dem Bewertungsergebnis entsprechende Maßnahmen folgen.

³⁷⁴ Vgl. die Ausführungen bzgl. “soft“ oder “private law“ bzw. “civil regulations“ von Abbott und Snidal 2000, Abbott und Snidal 2009, Vogel 2010.

³⁷⁵ In diesem Zusammenhang könnte man auch von *kodifizierten informellen Institutionen* sprechen. Es sei erneut angemerkt: Zu informellen Institutionen zählen bspw. Verhaltensnormen, Sitten, Gebräuche und Konventionen, die die Interaktionen der Akteure auf Spielzugebene steuern. “They come from socially transmitted information and are a part of the heritage that we call culture“ (North 1990, S. 37). Entsprechend sind informelle Institutionen in der Regel nicht kodifiziert. Globale Chartas als kulturübergreifende informelle Institutionen könnten hierbei eine Ausnahme darstellen. Vgl. zu informellen Institutionen insb. North 1990, S. 36ff. Er spricht in seinen Beiträgen auch von “informal constraints“. Vgl. weiterhin Schäfers 2004, S. 35ff.

Transnationale Unternehmen, die sich in besonderer Weise um die Einhaltung ihrer Versprechen in Globalen Chartas bemühen und erfolgreich “best-practice-Ansätze“ zeigen, könnten sich z.B. innerhalb der Globalen Chartas für eine Sonderstellung mit besonderen Privilegien qualifizieren. Vorstellbar wären öffentlichkeitswirksame Auszeichnungen und Ehrungen, die Zuteilung von besonderen Unterstützungsleistungen (z.B. Zugang zu Expertennetzwerken und – wissen sowie Daten), finanzielle Zuwendungen u.v.m.³⁷⁶.

Gegenüber internationalen und globalen Unternehmen, die die abgegebenen generalisierten Versprechen *nicht* einhalten, sollten entsprechende Sanktionen verhängt werden. Denkbar sind Sanktionsmechanismen wie z.B. Verwarnungen, Strafzahlungen, der Ausschluss aus bestehenden Netzwerken, der Entzug von gewährten Privilegien oder der (öffentlichkeitswirksame) Ausschluss aus der Globalen Charta.

Das Bewertungsergebnis der teilnehmenden Unternehmen sowie die Entscheidung über entsprechende Belohnungs- und Sanktionsmechanismen sollten allen Unterzeichnern, (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und weiteren zivilgesellschaftlichen Akteuren zugänglich sein. Es gilt: Je transparenter der Informationsfluss und die Berichterstattung, desto effektiver und effizienter die Kontrolle und somit die Herstellung der Glaubwürdigkeit der kollektiven Selbstbindung. Auf diese Weise können nicht nur die Unterzeichner der Globalen Chartas, sondern alle beteiligten Stakeholder wie z.B. NGOs, akademische Organisationen und Medien zusätzliche Kontrolle bzgl. der Einhaltung der Versprechen üben.

Es ist anzumerken: Die Sicherung der faktischen Gültigkeit der generalisierten Versprechen wird durch die oben genannten sozial – oder marktseitigen Maßnahmen begünstigt, aber nicht vollständig garantiert. Aufgrund

³⁷⁶ Als indirekter Effekt dieser Sonderstellung ist für börsennotierte Unternehmen z.B. eine höhere Bewertung durch Finanzinvestoren vorstellbar.

ihrer Freiwilligkeit und fehlenden politischen Legitimierung sind Globale Chartas *nicht* mit staatlichen bzw. „harten“ Institutionen zu verwechseln.

Gilbert et al. (2011) bemerken hierzu: “Without doubt, non-binding (soft) regulations have their limits—largely because standardizers cannot claim hierarchical authority, nor can they impose sanctions or draw on rigorous enforcement mechanisms. However, in times where the direct applicability of international law to non-state actors remains limited and the extraterritorial application of national law is selective and without much consequence, [they]³⁷⁷ reflect a timely and realistic solution to address social and environmental problems“ (S. 24).

Globale Chartas bieten entsprechend keine Garantie für die Einhaltung der Versprechen durch ihre Mitglieder. Während sie die Ausbeutung von VG durch nicht-vertrauenswürdige VN folglich nicht vollständig ausschließen können, so können Globale Chartas sie als „weiche“ Institutionen dennoch erschweren. Hierzu sind o.g. Kontrollmaßnahmen nötig. Auf diese Weise können sie den abgegebenen Versprechen und damit ihrer Funktion als Metasignal angesichts der defizitären globalen Rahmenordnung mehr Glaubwürdigkeit verleihen.

Paine et al. (2005) ergänzen: “While they do not have the force of law [...] these initiatives reflect an increasingly global debate on the nature of corporate legitimacy. They are slowly defining the terms and conditions of companies' licence to operate - or what is sometimes called the corporate social contract-around the world“ (S. 123). Dieser Aspekt soll im folgenden Abschnitt deutlicher werden.

4.3.3 Globale Chartas als Investition in ein gemeinsames Spielverständnis?

Der Abschnitt beschäftigt sich mit dem Ansatzpunkt und der *idealen* Wirkungsweise Globaler Chartas als potentielle Investition in ein *gemeinsames*

³⁷⁷ Gilbert et al. (2011) sprechen hier von “IAS – International Accountability Standards“, zu denen sie Initiativen der Global Governance zählen. Als Beispiele nennen sie auch Globale Chartas wie den UN Global Compact.

globales Spielverständnis bzgl. des Faktors Integrität. Es stellt sich die Frage, ob Globale Chartas in der Lage sind ein gemeinsames Spielverständnis zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen zu fördern, um entsprechend belastbare inhaltliche Aussagen als Metasignal anzubieten.

Nach einer kurzen Wiederholung zur Begriffsbestimmung des Spielverständnisses wird die potentielle Rolle Globaler Chartas im Vertrauensprozess auf Spielverständnisebene untersucht. Unter Berücksichtigung des Zielbilds von Vertrauensinvestitionen unter den Bedingungen der Globalität werden entlang der Struktur des praktischen Syllogismus Voraussetzungen für die Gestaltung Globaler Chartas abgeleitet. Im Anschluss wird aufgezeigt, welche *potentielle* Wirkungen Globale Chartas als Investition in ein gemeinsames Spielverständnis auf Spielzug- und Spielregelebene entfalten könnten.

Der Abschnitt detailliert hierbei die vierte und enthüllt die fünfte Voraussetzung Globaler Chartas.

Das gemeinsame Spielverständnis stellt die Perspektive, d.h. die gemeinsamen Werte, Normen, Motivationen, Überzeugungen, Vorstellungen, Meinungen, Ideen, Einschätzungen, Annahmen etc. der Akteure auf die zugrunde liegende Interaktion dar. Es besteht aus geteilten mentalen Modellen, die ihrerseits über Orientierungspunkte koordiniert werden. Diese koordinieren als Metasignale gegenseitige (Vertrauens-) Erwartungen und letztlich Interaktionsergebnisse, indem sie den Akteuren Orientierung bei Handlungsalternativen geben³⁷⁸.

Es stellt sich die Frage, ob Globale Chartas als Sammlung von Orientierungspunkten fungieren können, die belastbare inhaltliche Aussagen zur Koordination von Interaktionsergebnissen treffen. Damit würden sie selbst keine Basis für überhöhte Signalisierungen des Faktors Integrität bzw. für unzutreffende Interpretationen von konkreten Signalen bieten.

³⁷⁸ Zur ausführlichen Beschreibung des Spielverständnisses und seiner Funktionen vgl. hier und im Folgenden Abschnitt 3.2.2.3.

Zielführend wären Globale Chartas als Vertrauensinvestition in ein gemeinsames Spielverständnis laut Investitionsheuristik dann, wenn die angebotenen Orientierungspunkte der Entstehung relevanter Inkonsistenzen vorbeugen. Diese sind auf normativistische oder empiristische Fehlschlüsse zurückzuführen. Orientierungspunkte müssen folglich entlang des praktischen Syllogismus die Integration von normativen Idealen (1) und empirischen Bedingungen (2) aller Akteure gewährleisten³⁷⁹. Damit zielt die Investition auf die grundlegendste Funktion des gemeinsamen Spielverständnisses – die Konsensfindung wechselseitiger (Vertrauens-) Erwartungen³⁸⁰.

Werden normative Ideale und empirische Bedingungen nur unzureichend integriert, kommt es zu fehlerhaften Orientierungspunkten. Durch verzerrte (Vertrauens-) Erwartungen und/oder unangepasste Handlungen in der Interaktion entstehen dann relevante Inkonsistenzen, die zu enttäuschem spezifischem und generalisiertem Vertrauen führen. Globale Chartas wirken in diesem Fall kontraintentional.

Um belastbare Orientierungspunkte anzubieten, sollten Globale Chartas folglich entlang des praktischen Syllogismus die Perspektiven von (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und international oder global agierenden Unternehmen vereinen. Dieser Anspruch wird im Folgenden anhand einer erweiterten Darstellung des praktischen Syllogismus näher beleuchtet.

³⁷⁹ Vgl. hier und im Folgenden Abschnitt 2.2.

³⁸⁰ Vgl. hierzu Abschnitt 3.2.2.3.2. sowie 3.3.

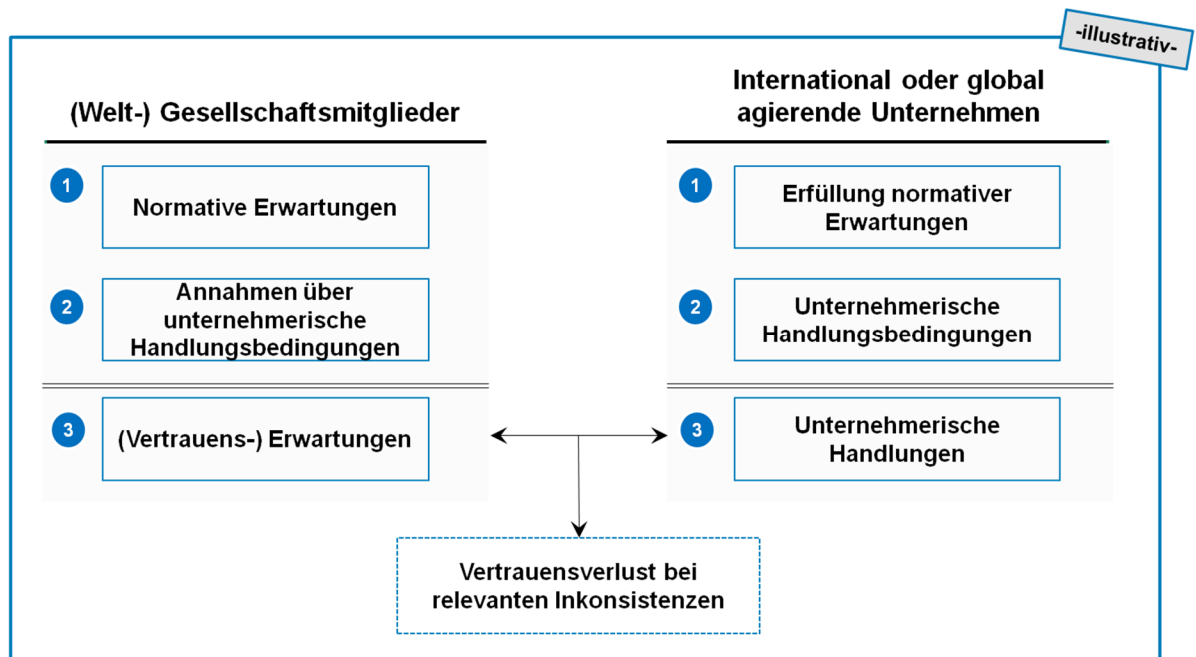


Abbildung 8: Der praktische Syllogismus auf Spielverständnisebene angewandt auf das Vertrauensverhältnis zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen. Eigene Darstellung.

Abbildung 8 zeigt den erweiterten praktischen Syllogismus angewandt auf das Vertrauensverhältnis zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und international oder global agierenden Unternehmen:

Prämisse (1) bildet situationsunabhängige normative Ideale ab. In einer Interaktion verdichten sich diese seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder zu normativen Erwartungen bzgl. der Integrität von transnationalen Unternehmen. Diese wiederum sind auf (Welt-) Gesellschaftsmitglieder als Kooperationspartner angewiesen, um Gewinn zu erwirtschaften. Um langfristig kooperationsfähig zu bleiben, liegt es in ihrem Interesse die an sie gerichteten normativen Erwartungen auch zu erfüllen und sich auf diese Weise das Vertrauen der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder zu sichern.

Prämisse (2) reflektiert die situationsabhängigen empirischen (Handlungs-) Bedingungen, denen die Akteure unterliegen. Zu diesen zählen grundlegende

Interaktionsbedingungen sowie kooperationsspezifische Restriktionen³⁸¹. Aufgrund von Informationsdefiziten angesichts komplexer Wirtschaftsstrukturen und zeitlicher Restriktionen können die (Welt-) Gesellschaftsmitglieder zu diesen unternehmerischen Bedingungen lediglich Annahmen treffen.

Aus den Prämissen (1) und (2) leiten (Welt-) Gesellschaftsmitglieder (Vertrauens-) Erwartungen gegenüber international oder global agierenden Unternehmen ab, während diese entsprechende Handlungen tätigen. Kommt es in diesem Prozess zu normativistischen oder empiristischen Fehlschlüssen, sind relevante Inkonsistenzen zwischen (Vertrauens-) Erwartungen und unternehmerischen Handlungen die Folge. Diese bilden die Basis für den Verlust an spezifischem und generalisiertem Vertrauen.

Um belastbare Orientierungspunkte anbieten zu können, müssen Globale Chartas die Perspektiven „beider“ Akteure auf den Stufen (1) und (2) des Syllogismus vereinen sowie deren Integration auf (3) leisten. Dies stellt aufgrund der Bedingungen der Globalität eine große Herausforderung dar.

Die Vereinigung beider Perspektiven auf der Ebene der ersten Prämisse (1) ist eine Frage der Identifikation und des anschließenden Konsenses über zu erreichende normative Ideale. Diese normativen Ideale bzw. „verallgemeinerbaren Interessen lassen sich [innerhalb eines Kulturkreises, Anm. AA³⁸²], jedenfalls *in abstrakter Form*, oft ohne größere Schwierigkeiten benennen: Frieden, Gerechtigkeit, Beseitigung von Armut und Hunger, Achtung von Menschenrechten, Nachhaltigkeit usw.“ (Suchanek 2001/2007, S. 42, H.v.m.). In der Globalität hingegen ist die Konsenssuche normativer Ideale angesichts des Werte-, Normen- und Motivationspluralismus mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. Normative Ideale divergieren entlang kultureller Grenzen bzw. “[a]s philosopher Michael Walzer has noted: ‘There is no Esperanto of global ethics’“ (Donaldson 1996, S. 52). Die moderne, globale Gesellschaft ist nicht umfassend

³⁸¹ Vgl. Abschnitt 2.2.

³⁸² Vgl. hier und im Folgenden die Ausführungen in Abschnitt 3.2.2.3.2 sowie insbesondere 4.2.3.

werteintegriert (Suchanek 2001/2007, S. 22). Angesichts dieses fehlenden Konsenses und den resultierenden heterogenen kleinteiligen normativen Erwartungen, steigt seitens der international oder global agierenden Unternehmen die Gefahr eines empiristischen Fehlschlusses. Es kommt zu unternehmerischen Handlungen, die keine übergreifende normative Anleitung erfahren.

Gemeinsame normative Ideale müssen in der Globalität über kulturelle Grenzen hinweg identifiziert und verhandelt werden. Hierzu existieren unterschiedliche wissenschaftliche Ansätze: Während einige Autoren die Existenz gemeinsamer globaler Werte und Normen generell bestreiten und eine Konsenssuche nur auf der Ebene gemeinsamer Motivationen bzw. Interessen ansiedeln³⁸³, beschäftigen sich andere mit der Identifizierung so genannter „Hypernorms“³⁸⁴. Diese werden definiert als „principles so fundamental that, by definition, they serve to evaluate lower-order norms, reaching to the root of what is ethical for humanity. They represent norms by which all others are to be judged“ (Donaldson und Dunfee 1999b, S. 46). Hypernormen sind Normen, die sich in religiösen, philosophischen und kulturellen Anschauungen widerspiegeln (Herold und Stehr 2010, S. 103), entsprechend sind sie „by definition acceptable to all cultures and all organizations“ (Donaldson und Dunfee 1999b, S. 52). Zu ihnen zählen bspw. fundamentale Menschenrechte (ebd.).

Prinzipiell gilt: „Unbestritten ist wohl, dass es irgendeine gemeinsame Basis geben muss; zum Teil ist es eine Frage der Begrifflichkeit, ob man hier von gemeinsamen (normativen) Werten oder von gemeinsamen (kognitiven) Überzeugungen spricht“ (Suchanek 2001/2007, S. 22)³⁸⁵. Als Bezugspunkt für die

³⁸³ Vgl. hierzu pars pro toto Pies (2003): „Die Menschheit ist kein Wertekollektiv“ und weiter „[D]ie Konsenssuche [wird] nicht auf der Ebene von (Gemeinschafts-)Werten, sondern auf der Ebene von gesellschaftlichen Interessen angesetzt [...] - genauer: auf der Ebene von individuellen Interessen an gemeinsamen Spielregeln für die Weltgesellschaft“ (S. 7f.).

³⁸⁴ Donaldson und Dunfee entwickeln das Konzept der Hypernormen innerhalb ihrer „Integrative Social Contracts Theory (ISCT)“. Siehe einführend Donaldson 1996, Donaldson und Dunfee 1999a, Donaldson und Dunfee 1999b; Dunfee 2006. Vgl. auch Herold und Stehr 2010.

³⁸⁵ Wiemeyer (2013a) macht aus christlich-sozialethischer Sicht auf Gründe aufmerksam, die einer Konsensfindung ggf. entgegenstehen. In Bezug auf die Findung eines Weltgemeinwohls stellt er fest: „[D]ie Verständigung über Gemeinwohl [setzt] voraus, dass alle Beteiligten bereit sind, eine Position der Unparteilichkeit einzunehmen. Wenn keine Übereinstimmung über wesentliche Inhalte des Gemeinwohls vorliegt, kann es auch daran liegen, dass [...] Akteure kurzfristige

Identifikation dieser gemeinsamen Basis kann die Goldene Regel dienen, die als universelles Prinzip Anerkennung findet³⁸⁶.

Wie bereits erwähnt, kann es sich hierbei nicht um einen umfassenden Konsens handeln: "Many business practices that are considered unethical in one setting may be ethical in another" (Donaldson 1996, S. 56). Die Akteure der Globalität müssen vielmehr lernen neben einem Kern geteilter Werte, Normen und Motivationen mit einem gewissen Grad an Dissens zu leben ohne das gemeinsame Spielverständnis in Frage zu stellen (von Broock und Suchanek 2009, S. 8).

Es kann festgehalten werden: Um belastbare Orientierungspunkte anzubieten, sollten Globale Chartas auf der Ebene der ersten Prämisse (1) des Syllogismus global konsensfähige normative Ideale identifizieren und anbieten. Dies ist die Voraussetzung für die Verhinderung empiristischer Fehlschlüsse seitens international oder global agierender Unternehmen.

Hierzu sollten Globale Chartas die Perspektiven von Akteuren verschiedener Kulturkreise³⁸⁷ sowie von (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen in einem kontinuierlichen Diskurs einbeziehen. Die identifizierten Gemeinsamkeiten können dann als gemeinsame globale normative Ideale angeboten werden. Hierbei handelt es sich allerdings nicht um einen umfassenden Konsens. Vielmehr sollten Globale Chartas Unterschiede zwischen einzelnen Kulturen explizit anerkennen und herausstellen. Dies stellt ein erstes Indiz für eine weitere, fünfte, Voraussetzung der Ausgestaltung Globaler Chartas dar: Die lokale Interpretation.

Die Vereinigung beider Perspektiven auf der Ebene der zweiten Prämisse (2) ist vormerklich eine Frage der Schaffung von Transparenz bzgl.

Eigeninteressen verfolgen und ihren Beitrag zur Herbeiführung des Gemeinwohls nicht erbringen wollen. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, dass zwar über die Inhalte des Gemeinwohls Konsens herrscht, aber die Frage, wer wie viel zum Gemeinwohl beibringen soll, kontrovers bleibt, z.B. beim Klimaproblem [...]" (ebd., S. 140).

³⁸⁶ Vgl. hierzu pars pro toto Cunningham 1998; Dierksmeier et al. 2011b, S. 7f.; Suchanek 2008a.

³⁸⁷ Einige Autoren bemängeln bspw. die Dominanz westlicher Werte in globalen Governance Initiativen. Vgl. hierzu Michaelson 2010.

unternehmerischer Handlungsbedingungen gegenüber den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern. (Welt-) Gesellschaftsmitglieder können angesichts moderner Strukturbedingungen der Globalität und der resultierenden Komplexität von Wirtschaftsbeziehungen bzgl. der unternehmerischen Handlungsbedingungen allenfalls Annahmen treffen. Ihre (Vertrauens-) Erwartungen orientieren sich aus diesem Grund meist primär an der ersten Prämisse (1), d.h. an normativen Idealen (Suchanek und von Broock 2011, S. 9). Entsprechend besteht die Gefahr eines normativistischen Fehlschlusses seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder, es kommt zu überhöhten (Vertrauens-) Erwartungen. Im Gegenzug gilt: „Je besser ein Vertrauensgeber die Handlungsbedingungen des Vertrauensnehmers überblickt, umso besser kann er prüfen, ob sein Vertrauen [bzw. seine Vertrauenserwartung, Anm. AA] gerechtfertigt ist (und umso angemessener wird voraussichtlich sein Urteil ausfallen)“ (ebd.). Zu diesen Handlungsbedingungen zählen grundlegende sowie kooperationsspezifische Interaktionsbedingungen³⁸⁸.

Bei der Schaffung von Transparenz kann es nun nicht darum gehen, die (Welt-) Gesellschaftsmitglieder als VG zu den kooperationsspezifischen Restriktionen, wie die jeweils geltende Gesetzeslage oder die Verfasstheit des Kooperationspartners, explizit und umfassend zu informieren. Vielmehr geht es um die grundsätzliche Befähigung unternehmerische Handlungsbedingungen in Interaktionen zu erkennen, als Restriktionen zu begreifen und sie entsprechend in die Ableitung von (Vertrauens-) Erwartungen einzubeziehen. Es ist folglich ausreichend die grundlegenden Maxime, d.h. die grundlegenden Interaktionsbedingungen globaler unternehmerischer Interaktionen zu vermitteln. Zusammen mit einem Hinweis auf die Existenz kooperationsspezifischer Restriktionen sollten diese dann in einzelnen Interaktionen lokal identifiziert werden können.

³⁸⁸ Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2.2. Ausgelassen sind an dieser Stelle naturgegebene Bedingungen wie bspw. Klimabedingungen und vorhandene Rohstoffe, die durch die Akteure nicht beeinflussbar sind.

Zu den grundlegenden Interaktionsbedingungen gehören die Anerkennung von Gewinnerzielung, der Erhalt der unternehmerischen Wettbewerbsfähigkeit³⁸⁹ sowie in globalen Interaktionen die grundsätzlichen Bedingungen der Globalität³⁹⁰.

Es kann festgehalten werden: Um belastbare Orientierungspunkte anzubieten, sollten Globale Chartas auf der Ebene der zweiten Prämisse des Syllogismus (2) eine gemeinsame Perspektive bzgl. unternehmerischer Handlungsbedingungen schaffen. Dies ist die Voraussetzung für die Verhinderung von normativistischen Fehlschlüssen und überhöhten (Vertrauens-) Erwartungen seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder.

Hierzu sollten Globale Chartas Transparenz über die o.g. grundlegenden Interaktionsbedingungen globaler unternehmerischer Handlungen schaffen, Hinweise auf die Existenz kooperationsspezifischer Restriktionen geben und beides kontinuierlich kommunizieren. Auf lokaler Ebene können so in einzelnen Interaktionen die kooperationsspezifischen Bedingungen wie z.B. Gesetzeslage, Marktbedingungen oder die Verfasstheit bzw. das Verhalten des Kooperationspartners identifiziert werden.

Dies stellt ein weiteres Indiz dafür dar, dass Globale Chartas lokal interpretiert werden sollten.

Das Angebot konsensfähiger globaler normativer Ideale (1) und die Schaffung von Transparenz bzgl. unternehmerischer Handlungsbedingungen (2) sind notwendige Bedingungen für die Vermeidung von empiristischen oder normativistischen Fehlschlüssen. Hinreichende Bedingungen ist deren erfolgreiche Integration bei der Ableitung von Schlussfolgerungen, d.h. bei der Bildung von legitimen (Vertrauens-) Erwartungen sowie der Durchführung unternehmerischer Handlungen (3).

Orientierungspunkte Globaler Chartas müssen diese Integration *idealerweise* für (Welt-) Gesellschaftsmitglieder und transnationale Unternehmen

³⁸⁹ Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2.2 sowie 2.3.

³⁹⁰ Siehe Abschnitt 4.2.

möglich machen bzw. erleichtern. Dies bedeutet, dass sie normative Ideale (1) und unternehmerische Handlungsbedingungen (2) zueinander in Bezug setzen müssen. Zusammenhänge zwischen (1) und (2) sollten in den Orientierungspunkten erkennbar werden, *idealerweise* gehört dazu ebenfalls die konkrete Adressierung von Konfliktfällen zwischen normativen Idealen und unternehmerischen Handlungsbedingungen.

Integrieren Globale Chartas in ihren Orientierungspunkten die Prämissen (1) und (2) unter Beachtung der oben beschriebenen Voraussetzungen, können (Welt-) Gesellschaftsmitglieder legitime (Vertrauens-) Erwartungen gegenüber transnationalen Unternehmen ableiten und erhalten inhaltlich zutreffende Interpretationsanweisungen für deren konkrete Signale³⁹¹. Transnationalen Unternehmen bieten Globale Chartas dann erfüllbare generalisierte Versprechen an. Auf diese Weise koordinieren Globale Chartas wechselseitige Erwartungen, spezifisches und über den Lernprozess auch generalisiertes Vertrauen wird aufgebaut und gefördert. Die angebotenen belastbaren Orientierungspunkte fördern somit ein gemeinsames Spielverständnis und können als Metasignale auf Spielzugebene fungieren.

Kommt es hingegen zu einer ungenügenden Integration von (1) und (2) in den Orientierungspunkten, sind empiristische oder normativistische Fehlschlüsse die Folge. Auf (3) entstehen dann relevante Inkonsistenzen zwischen (Vertrauens-) Erwartungen und unternehmerischen Handlungen. Vertrauen wird zerstört, Globale Chartas wirken konstraintentional.

Es kann festgehalten werden: Um belastbare Orientierungspunkte anzubieten, sollten Globale Chartas auf der dritten Ebene des praktischen Syllogismus (3) die notwendigen Bedingungen (1) und (2) integrieren. Diese Integrationsleistung ist die hinreichende Bedingung für die Vermeidung von normativistischen oder empiristischen Fehlschlüssen, die relevante Inkonsistenzen verursachen und die Basis für den Verlust an spezifischem und generalisiertem Vertrauen bilden.

³⁹¹ Vgl. Abschnitt 4.3.1.

Weiterführend kann angemerkt werden: Globale Chartas haben unter den oben genannten Voraussetzungen, d.h. der Beachtung von (1) und (2) sowie deren Integration in (3), das *Potential* bei der Entstehung eines global geteilten Spielverständnisses mitzuwirken. Von der *idealen* Wirkungsweise Globaler Chartas ausgehend, hat dieses gemeinsame Verständnis Auswirkungen auf die Spielzug – und Spielregelebene³⁹²:

Auf Spielzugebene geben Globale Chartas den Akteuren, insbesondere den Unternehmen als VN *Orientierung* angesichts der immensen Handlungsspielräume im globalen Raum. Die abgegebenen, unter Beachtung von (1)-(2)-(3) erfüllbaren Versprechen weisen den Akteuren Verantwortlichkeiten zu und koordinieren so ihre Spielzüge. Des Weiteren spielen Globale Chartas eine wichtige Rolle bei der *Bewertung* der Spielzüge: Die gebündelten Orientierungspunkte bieten den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern als Metasignal zutreffende Interpretationsanweisungen für konkrete Signale von VN. Werden die daraus abgeleiteten legitimen (Vertrauens-) Erwartungen durch die konkreten Handlungen von VN erfüllt, werden diese positiv gewertet. Entstehen relevante Inkonsistenzen tritt eine negative Wertung ein.

Auf Spielregelebene übt das durch Globale Chartas geförderte gemeinsame Spielverständnis eine *Legitimationsfunktion* gegenüber bereits bestehenden globalen Regeln aus. Angesichts der defizitär ausgestalteten globalen Rahmenordnung erscheint allerdings die *Gestaltungsfunktion* wichtiger. Globale Chartas besitzen das Potential einen Bezugsrahmen zur künftigen Gestaltung globaler Handlungsspielräume anzubieten. Die durch sie bereitgestellten geteilten und belastbaren Orientierungspunkte könnten die Weiterentwicklung existierender globaler Regeln und die Etablierung neuer globaler Institutionen anleiten. Damit stellen sie sicher, dass die Interessen aller beteiligten Akteure gewahrt werden und die neuen globalen Regelungen zustimmungsfähig sind. Dierksmeier et al. (2011b) bemerken in diesem

³⁹² Vgl. hier und im Folgenden Abschnitt 3.2.2.3.2.

Zusammenhang: “[G]lobal problems demand global solutions that [...] need to rest on global institutions that in turn require at least some globally shared norms in order to function. Yet [...] concrete global consensus around normative questions is rare“ (S. 6). Globale Chartas könnten unter den oben genannten Voraussetzungen dazu beitragen, diesen globalen Konsens zu erreichen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Globale Chartas als Vertrauensinvestition in ein gemeinsames Spielverständnis dann zielführend sind, wenn sie helfen, Fehlschlüsse seitens der Akteure zu vermeiden und so der Entstehung von relevanten Inkonsistenzen vorzubeugen. Hierfür müssen sie die Perspektiven von (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern sowie internationalen oder globalen Unternehmen entlang der Prämissen des praktischen Syllogismus vereinen.

Zur Erfüllung der ersten Prämisse (1) sollten Globale Chartas die Perspektiven von Akteuren verschiedener Kulturkreise sowie von (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen bei der Identifizierung gemeinsamer normativer Ideale in einem kontinuierlichen Diskurs einbeziehen. Zur Erfüllung der zweiten Prämisse (2) ist es essentiell gegenüber den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern für Transparenz bzgl. der grundlegenden Interaktionsbedingungen globaler unternehmerischer Handlungen zu sorgen. Beides sind notwendige Bedingungen für die Vermeidung von relevanten Inkonsistenzen. Als hinreichende Bedingung wurde die Integration von (1) und (2) bei der Ableitung von Schlussfolgerungen auf Ebene (3) des praktischen Syllogismus identifiziert.

Beachten Globale Chartas (1), (2) und (3) gleichermaßen bieten sie den Akteuren *belastbare* inhaltliche Aussagen in Form von Orientierungspunkten an. Diese bedürfen selbst der Interpretation³⁹³ und es wurde deutlich, dass diese lokal erfolgen sollte. Dies führt zu der fünften Voraussetzung bzgl. der Ausgestaltung Globaler Chartas: Sie bedürfen der lokalen Interpretation. Für ihre Mitglieder und

³⁹³ Vgl. Abschnitt 3.2.2.3.1.

(Welt-) Weltgesellschaftsmitglieder sollten Globale Chartas entsprechend eine lokale Infrastruktur bereitstellen.

4.4 Heuristik zur Gestaltung Globaler Chartas

Im Folgenden sollen die identifizierten Ansatzpunkte und *idealen* Wirkungsweisen Globaler Chartas im Vertrauensprozess zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und international oder global agierenden Unternehmen entlang des Drei-Ebenen-Paradigmas zusammengefasst werden.

Die notwendigen Voraussetzungen werden im Anschluss als Heuristik zur Gestaltung Globaler Chartas positioniert. Diese Heuristik ist als „allgemeine Such- und Forschungsanleitung“ (Gerecke 1998, S. 292) zu verstehen³⁹⁴. Dies bedeutet, dass *grundsätzliche Hinweise* für die Ausgestaltung Globaler Chartas *in Bezug auf die Fragestellung der vorliegenden Arbeit* gegeben werden. Aspekte, die der Ausgestaltung Globaler Chartas dienen, aber nicht in direktem Zusammenhang mit dem Vertrauensprozess zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen stehen, werden entsprechend nicht berücksichtigt³⁹⁵. Ausgehend von den betrachteten *idealen* Wirkungsweisen Globaler Chartas gilt zusammenfassend:

Auf Spielzubebene könnten Globale Chartas als *Metasignal* für den Faktor Integrität im Vertrauensprozess Wirkung entfalten. Sie verleihen den konkreten Signalen ihrer Mitglieder dann Glaubwürdigkeit und geben den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern Anweisungen für deren korrekte Interpretation. Auf diese Weise wird die überhöhte konkrete Signalisierung für transnationale Unternehmen vergleichsweise unattraktiv, das Gefangenendilemma zwischen den VN löst sich auf. Auf diese Weise könnten Globale Chartas einen gesellschaftlich erwünschten Vertrauenswettbewerb zwischen internationalen und globalen Unternehmen fördern. Dies beugt der Entstehung faktischer und vermeintlicher relevanter

³⁹⁴ Zum Begriff der Heuristik siehe auch Meyer 2004, S. 9ff.

³⁹⁵ Z.B. erfolgt kein Hinweis bzgl. Sprache, Länge oder der Art der Formulierung Globaler Chartas.

Inkonsistenzen vor. Seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder wird so spezifisches und über den Lernprozess auch generalisiertes Vertrauen gefördert.

Auf Spielregelebene könnten Globale Chartas als „*private*“ oder „*weiche*“ *Institutionen* fungieren. Sie wirken dann durch soziale oder marktseitige Vor- bzw. Nachteile, verleihen ihren Versprechen Glaubwürdigkeit und strukturieren so die Interaktionen ihrer Mitglieder auf Spielzugebene. Auf diese Weise beugen sie relevanten Inkonsistenzen vor.

Auf Spielverständnisebene könnten Globale Chartas eine Bündelung *global geteilter Orientierungspunkte* konstituieren und so als Metasignale belastbare inhaltliche Aussagen anbieten. Die Orientierungspunkte koordinieren wechselseitige (Vertrauens-) Erwartungen, verdichten sich zu geteilten mentalen Modellen und bilden schließlich ein gemeinsames globales Spielverständnis. Im globalen Raum können die Akteure ihre Handlungen an diesem orientieren und die entstehenden Interaktionsergebnisse an ihm bewerten. Zudem legitimiert es bestehende globale Regulierungen und leitet deren Weiterentwicklung bzw. Neugestaltung angesichts der defizitären globalen Rahmenordnung an. Globale Chartas beugen so relevanten Inkonsistenzen vor.

Die drei Ebenen des Paradigmas der ökonomischen Ethik sind interdependent und beeinflussen sich gegenseitig³⁹⁶. *Unabhängig* von ihrer eigentlichen Intention wirken Globale Chartas entsprechend nicht isoliert auf einzelnen Ebenen, sondern *stets simultan* auf Spielzug-, Spielregel- und Spielverständnisebene.

Um dabei als *zielgerichtete Vertrauensinvestitionen relevante Inkonsistenzen zu vermeiden* und spezifisches und generalisiertes Vertrauen der Akteure zu stärken, sind unter Berücksichtigung der Bedingungen der Globalität folgende heuristische Hinweise zur Gestaltung Globaler Chartas unabdingbar³⁹⁷:

³⁹⁶ Vgl. Abschnitt 3.2.2.

³⁹⁷ Zur Herleitung dieser Voraussetzungen siehe Abschnitt 4.3.

(1) **Globale Chartas benötigen einen hohen Bekanntheitsgrad.**

Dies gilt für *transnationale Unternehmen* sowie für (Welt-) *Gesellschaftsmitglieder*.

(2) **Globale Chartas bedürfen der klaren Kommunikation ihres Selbstverständnisses.**

Sie sollten sich als Angebot für ein *gemeinsames globales Spielverständnis* positionieren, das als *Metasignal* Wirkung entfaltet. Hierzu sollten Globale Chartas den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern Hinweise auf die gewünschte Art der Anwendung des Metasignals, d.h. die Nutzung als Interpretationsanweisung für konkrete Signale, geben.

(3) **Globale Chartas bedürfen der Sicherstellung ihrer eigenen Glaubwürdigkeit.**

Dies erreichen sie, indem sie als „*private*“ oder „*weiche*“ *Institution* die Einhaltung ihrer Versprechen durch ihre Mitglieder mit sozialen oder marktseitigen Vor- bzw. Nachteilen fördern.

(4) **Globale Chartas benötigen ein Angebot belastbarer Orientierungspunkte.**

Diese sollten entlang des praktischen Syllogismus *normative Ideale und unternehmerische Handlungsbedingungen integrieren*. Hierzu ist die Identifikation global konsensfähiger normativer Ideale sowie die Schaffung von Transparenz bzgl. der grundlegenden Interaktionsbedingungen und der Hinweis auf die Existenz kooperationsspezifischer Restriktionen essentiell. Des Weiteren sollten normative Ideale und unternehmerische Handlungsbedingungen hinreichend integriert werden (idealerweise inkl. Hinweisen auf den Umgang mit Konfliktfeldern). Auf diese Weise bieten Globale Chartas Unternehmen erfüllbare generalisierte Versprechen an und versorgen die (Welt-) Gesellschaftsmitglieder als Metasignal mit zutreffenden Interpretationsanweisungen.

(5) **Globale Chartas bedürfen der lokalen Interpretation.**

Sie sollten entsprechend für eine *Infrastruktur* zur Ermöglichung der lokalen Interpretation sorgen.

Missachten Globale Chartas diese heuristischen Hinweise zu ihrer Gestaltung, steigt die Gefahr der Entstehung relevanter Inkonsistenzen und entsprechender Vertrauensverluste. Im Fall des Faktors Integrität ist dies besonders schädigend für die Vertrauensbeziehung zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen, denn: “[W]hen *integrity-related* trust is violated, even once or at low severity, the trustor is likely to assume that the violation is representative of the trustee’s general character“ (Janowicz-Panjaitan und Krishnan 2009, S. 259, H.v.m.)³⁹⁸. Angesichts dieser ganzheitlichen Absprache von Vertrauenswürdigkeit und der Asymmetrie von Vertrauen³⁹⁹ ist die Vertrauensbeziehung nur schwer wiederherzustellen. Globale Chartas wirken dann konstraintentional.

4.5 Synopsis

In Bezug auf die beiden dem vierten Kapitel zugeordneten Forschungsfragen lässt sich aufgrund der vorangegangenen Ausführungen Folgendes festhalten:

Globale Chartas können einen Beitrag zur Stabilisierung des Vertrauensverhältnisses zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und international oder global agierenden Unternehmen leisten, indem sie entlang aller drei Ebenen des Paradigmas der ökonomischen Ethik *simultan* Wirkung entfalten:

Als Bündelung von Orientierungspunkten können sie zu der Entstehung eines globalen Spielverständnisses beitragen. Die abgeleiteten belastbaren inhaltlichen Aussagen können als Metasignal von den Akteuren auf Spielzugebene zur Koordination der Interaktionen genutzt werden. Um dem Metasignal Glaubwürdigkeit zu verleihen, sollten Globale Chartas auf

³⁹⁸ Vgl. hierzu auch Kim et al. (2004): “[G]iven that individuals tend to discount positive information about integrity (i.e. integrity cannot be proven), the belief that one lacks integrity once established will be difficult to disconfirm“ (S. 107).

³⁹⁹ Vgl. Abschnitt 3.2.3.

Spielregelebene „private“ bzw. „weiche“ Institutionen darstellen, die die Einhaltung der abgegebenen Versprechen belohnen und Ausbeutungen sanktionieren.

Um diesen Beiträgen gerecht zu werden, sollten Globale Chartas unter Berücksichtigung der Bedingungen der Globalität entlang der abgeleiteten Heuristik ausgestaltet sein. Zu den Bedingungen der Globalität zählen die modernen Strukturbedingungen von Interaktionen, d.h. die funktionale Differenzierung und Individualisierung, die nur defizitär ausgestaltete globale Rahmenordnung sowie der globale Werte-, Normen- und Motivationspluralismus.

Damit Globale Chartas unter Berücksichtigung dieser Bedingungen als *zielgerichtete Vertrauensinvestitionen* wirken können, sind folgende heuristische Hinweise bzgl. ihrer Gestaltung zu beachten: Globale Chartas benötigen (1) einen hohen Bekanntheitsgrad sowie (2) die klare Kommunikation ihres Selbstverständnisses. Weiterhin bedürfen sie (3) der Sicherstellung ihrer eigenen Glaubwürdigkeit, (4) des Angebots belastbarer Orientierungspunkte und (5) der lokalen Interpretation.

Durch die Beachtung dieser Hinweise haben Globale Chartas das Potential das spezifische und generalisierte Vertrauen zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen nachhaltig zu stärken, relevante Inkonsistenzen zu vermeiden und einer eigenen potentiellen konstraintentionalen Wirkung vorzubeugen.

Die abgeleitete Heuristik zur Gestaltung Globaler Chartas wird im Anschluss anhand von drei Beispielen illustriert.

5 Illustration der Heuristik

Das folgende Kapitel widmet sich der Illustration der in der vorliegenden Dissertation erarbeiteten Heuristik zur Gestaltung Globaler Chartas als Vertrauensinvestition anhand von drei Beispielen. Zu diesen zählen der UN Global Compact (UNGC), der in Abschnitt 5.1 analysiert wird, das globale Wirtschaftsethos (Abschnitt 5.2) sowie die Caux Round Table Prinzipien (Abschnitt 5.3). Die Synopsis in Abschnitt 5.4 schafft einen Überblick über die Ergebnisse der Betrachtungen.

Die Auswahl der Initiativen erfolgte mit dem Ziel der Darstellung einer Bandbreite unterschiedlicher Globaler Chartas. So variieren bei den ausgewählten Initiativen bspw. die Herkunft ihrer Initiatoren, die den Bereichen Politik (UNGC), Religion (globales Wirtschaftsethos) und Wirtschaft (Caux Round Table Prinzipien) zuzuordnen sind. Entsprechend sind ihnen verschiedene Legitimationsgrundlagen zuzuordnen. Während sich der UNGC durch die Vereinten Nationen auf eine politische Legitimation seiner Prinzipien berufen kann, ist die des Manifest Globales Wirtschaftsethos religiöser Natur. Der Caux Round Table hingegen kann sich nicht auf eine *unmittelbare* Legitimationsgrundlage stützen⁴⁰⁰. Weiterhin sind den gewählten Beispielen verschiedene (historische) Auslöser ihrer Gründung zuzuordnen und es werden sowohl große (UNGC) als auch kleinere Initiativen (Caux Round Table, Manifest Globales Wirtschaftsethos) abgebildet.

Die Untersuchungen sind in jedem Abschnitt gleich aufgebaut: Nach einführenden Hintergrundinformationen⁴⁰¹ werden die Globalen Chartas im Hinblick auf die in Abschnitt 4.3 und 4.4 erarbeiteten heuristischen Hinweise kritisch geprüft. Zu diesen Hinweisen gehören verkürzt wiedergegeben: (1) ein hoher Bekanntheitsgrad, (2) die klare Kommunikation des Selbstverständnisses, (3) die Sicherstellung der eigenen Glaubwürdigkeit, (4) das Angebot belastbarer

⁴⁰⁰ Diese Ausführungen werden in der jeweiligen Prüfung des Hinweises „Zum Angebot an belastbaren Orientierungspunkten“ weiter ausgeführt. Vgl. Abschnitte 5.1.4, 5.2.4 und 5.3.4.

⁴⁰¹ Zu diesen gehören u.a. ein historischer Überblick der Genese und eine inhaltliche Beschreibung der jeweiligen Globalen Charta.

Orientierungspunkte und (5) die Ermöglichung der lokalen Interpretation. Die abschließende Synopsis verdeutlicht erste Potentiale zur weiteren Ausgestaltung Globaler Chartas im Hinblick auf die Realisierung ihrer Zielsetzung, die Stabilisierung des Vertrauensverhältnisses zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen.

Es sei angemerkt: Abhängig von ihrer ursprünglichen Intention bei Gründung variieren die untersuchten Globalen Chartas bzgl. ihres primären Ansatzpunktes bzw. bzgl. ihres „Durchgriffs“ auf die unterschiedlichen Ebenen des Drei-Ebenen-Paradigmas. Das Manifest Globales Wirtschaftsethos möchte entlang der Terminologie der vorliegenden Arbeit primär einen Beitrag zu einem gemeinsamen globalen Spielverständnis leisten. Entsprechend liegt der Fokus auf der Identifikation gemeinsamer Werte, während der Umsetzungsgedanke gering ausgeprägt ist. Im Gegensatz dazu adressiert v.a. der UNGC neben der Spielverständnis- verstärkt die Spielregelebene als „weiche“ Institution. Damit einhergehend spielt der Umsetzungsgedanke hier eine größere Rolle.

Aufgrund dieser unterschiedlichen Ausprägungen mag es zunächst unfair erscheinen, die identifizierten heuristischen Hinweise (die sich aus allen Ebenen des Paradigmas ableiten) bei allen untersuchten Chartas gleichermaßen zur Anwendung zu bringen⁴⁰². Allerdings sind die Ebenen des Paradigmas, wie bereits mehrfach angeführt, interdependent und beeinflussen sich gegenseitig. Dies bedeutet, dass eine Änderung auf Spielverständnisebene unweigerlich zu Anpassungsreaktionen auf Spielregel- und Spielzugebene führt (und vice versa). Um ein in diesem Sinne vollständiges Bild zur potentiellen (weiteren) Gestaltung *einzelner* Globaler Chartas *mit dem Ziel der Stabilisierung von Vertrauen* zu zeichnen, erscheint es für die vorliegende Arbeit deshalb notwendig alle heuristischen Hinweise in die Analyse zu integrieren.

Hiermit soll die Bedeutung von Globalen Chartas, die in ihrer Arbeit bewusst einen inhaltlichen Fokus auf *eine* der drei Ebenen des Paradigmas

⁴⁰² Dies betrifft insbesondere aber nicht ausschließlich den Hinweis zur Sicherstellung der eigenen Glaubwürdigkeit.

setzen, keinesfalls herabgesetzt werden. Wichtig ist in diesen Fällen allerdings der Erhalt bzw. die Sicherung ihrer Anschlussfähigkeit zu den weiteren Ebenen des Paradigmas und entsprechenden Initiativen.

Weiterhin sei betont: Im Folgenden handelt es sich *nicht* um vollwertige Fallstudien⁴⁰³ oder hinsichtlich Historie, Inhalt, Umsetzung oder Funktionsweise Globaler Chartas umfassende Analysen. Ebenso erfolgt *keine* umfassende komparative Analyse der betrachteten Initiativen. Absicht des folgenden Kapitels ist es vielmehr ein allgemeines Verständnis darüber zu schaffen, wie normative und positive Analyse anhand der entwickelten Heuristik in Bezug auf die Fragestellung der vorliegenden Arbeit integriert werden können. Im Sinne der „*Erklärung zwecks Gestaltung*“ (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 25, H.i.O.)⁴⁰⁴ wird die Erfüllung der heuristischen Hinweise anhand von Praxisbeispielen *illustriert*, um vor dem Hintergrund der Vermeidung relevanter Inkonsistenzen *erste indikative* Implikationen für die Gestaltung Globaler Chartas in der Praxis abzuleiten.

5.1 Der United Nations Global Compact

Der United Nations Global Compact (UNGC)⁴⁰⁵ ist eine freiwillige Initiative der Vereinten Nationen, die am 31. Januar 1999 durch den damaligen UN-Generalsekretär Kofi Annan vor dem Weltwirtschaftsforum in Davos vorgestellt wurde. Der offizielle Start erfolgte am 16. Juli 2000 im Hauptsitz der Vereinten Nationen in New York. In seiner Rede würdigte Annan die unterstützende Rolle der Privatwirtschaft bei der Erreichung der Ziele der Vereinten Nationen (United Nations 01.02.1999). Er läutete damit eine neue Qualität der Zusammenarbeit

⁴⁰³ Vgl. etwa Gerring 2007, Yin 2014.

⁴⁰⁴ Vgl. Abschnitt 2.2.

⁴⁰⁵ Für wissenschaftliche Auseinandersetzungen mit dem UNGC siehe pars pro toto Arevalo et al. 2013, Barkemeyer und Napolitano 2009, Berliner und Prakash 2014, Brinkmann und Pies 2003, Deva 2006, Gilbert und Behnam 2013, Kell 2003, Kell 2013, Kell und Levin 2003, Kilgour 2007, Kilgour 2013, Leisinger et al. 2010, Palazzo und Scherer 2010, Post 2013, Rasche und Kell 2010b, Rasche et al. 2013, Rieht et al. 2007, Ruggie 2002, Sethi und Schepers 2014, Thérien und Pouliot 2006, Voegtlin und Pless 2014, Williams 2014, Woo 2010, Ziegler 2007.

zwischen den Vereinten Nationen und Unternehmen ein (Rasche und Kell 2010a, S. 3).

Mit der Gründung des UNGC reagierte Kofi Annan auf die fortschreitende Globalisierung bzw. Globalität: "Globalization is a fact of life. But I believe we have underestimated its fragility. The problem is this. The spread of markets outpaces the ability of societies and their political systems to adjust to them, let alone to guide the course they take. History teaches us that such an imbalance between the economic, social and political realms can never be sustained for very long" (United Nations 01.02.1999). Der UNGC soll helfen die regulativen Lücken der Weltmärkte zu schließen und durch die Etablierung gemeinsamer Werte das Vertrauen in die Weltwirtschaft wiederherzustellen (Rasche und Kell 2010a, S. 3).

Nach einigen einführenden Sätzen formuliert der UNGC entsprechend Grundsätze in den vier Themenbereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und (seit 2004 auch) Korruptionsbekämpfung. Diese Grundsätze des UNGCs sind in zehn Prinzipien verfasst, die hier verkürzt sinngemäß wiedergegeben werden⁴⁰⁶: Unternehmen sollen (1) die internationalen Menschenrechte unterstützen, (2) sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitverschulden, (3) Vereinigungsfreiheit sowie das Recht auf Kollektivverhandlungen anerkennen, (4) alle Formen der Zwangsarbeit ausschließen, (5) Kinderarbeit abschaffen, (6) Diskriminierung im Beschäftigungsverhältnis ausschließen, (7) im Umgang mit Umweltproblemen dem Vorsorgeprinzip folgen, (8) Initiativen zur Förderung des Umweltbewusstseins fördern, (9) die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien unterstützen sowie (10) gegen alle Arten der Korruption eintreten⁴⁰⁷.

Die UNGC Initiative ist eine Multi-Stakeholder Initiative, d.h. neben nationalen und transnationalen Unternehmen sind auch nicht-privatwirtschaftliche

⁴⁰⁶ Für den Originaltext der zehn Prinzipien des UNGC siehe United Nations Global Compact o.D.g.

⁴⁰⁷ Das zehnte Prinzip zur Bekämpfung von Korruption wurde 2004 ergänzt.

Institutionen Teilnehmer des UNGC. Zu ihnen gehören bspw. Arbeitnehmerorganisationen, Regierungen, NGOs, wissenschaftliche Institute, Städte usw.⁴⁰⁸.

Um an der Initiative teilzunehmen, müssen die Unternehmen (und alle weiteren Akteure) dem Generalsekretär der Vereinten Nationen eine von ihrem Vorstandsvorsitzenden unterzeichnete Erklärung senden. Mit dieser erklären die Unternehmen ihre Unterstützung der o.g. zehn Prinzipien. Gemäß der Musterbeitrittserklärung verpflichten sie sich weiterhin dazu „den Global Compact und seine Prinzipien in die Unternehmensstrategie, die Unternehmenskultur und das Tagesgeschäft zu integrieren“ (United Nations Global Compact o.D.e). Beitrittsberechtigt sind Unternehmen aller Branchen und Größen, die gemäß den jeweiligen nationalen Rechtsvorschriften ordnungsgemäß gegründet wurden⁴⁰⁹. Um vollberechtigtes Mitglied zu bleiben, müssen die Unternehmen ihre Stakeholder jährlich im Rahmen einer öffentlichen Fortschrittsmitteilung (Communication of Progress, COP) über den Stand der Umsetzung der zehn Prinzipien unterrichten. Die COP-Mitteilungen werden auf der Homepage des UNGC veröffentlicht.

Geschäftsführender Direktor ist seit der Gründung der Initiative Georg Kell, die UNGC Governance Struktur besteht aus sieben Funktionseinheiten. Zu diesen gehören u.a. das „Global Compact Office“, das als formale UN-Entität mit dem (operativen) Management der Initiative betraut ist. Das „Global Compact Board“ fungiert als Beirat, der aus Repräsentanten von Unternehmen, NGOs, Arbeitnehmerorganisationen und den Vereinten Nationen zusammengesetzt ist. Dieses tritt einmal pro Jahr zusammen und berät das Global Compact Office hinsichtlich seiner strategischen und politischen Ausrichtung. Es ist festzuhalten, dass „the real decision-making or governance oversight resides in the UNGC board and the UNGC Office“ (Sethi und Schepers 2014, S. 201). Neben diesen

⁴⁰⁸ Für einen Überblick der aktuellen Mitglieder siehe <http://www.unglobalcompact.org/ParticipantsAndStakeholders/index.html>.

⁴⁰⁹ Ausnahmen hierzu stellen z.B. Unternehmen dar, die von den Vereinten Nationen sanktioniert oder aus ethischen Gründen auf die schwarze Liste gesetzt wurden.

beiden Einheiten ist das “Global Compact Leaders Summit“ hervorzuheben, ein Gipfeltreffen, auf dem alle drei Jahre hohe Führungskräfte der UNGC Teilnehmer zusammenkommen, um über die strategische Entwicklung der Initiative zu diskutieren. Weiterhin existieren die “Local networks“, das “Annual Local Networks Forum“, die “Global Compact Government Group“⁴¹⁰ sowie das “Inter-Agency Team“⁴¹¹.

Neben dem grundlegenden Ziel des Vertrauensaufbaus verfolgt der UNGC zwei untergeordnete Ziele. Zu diesen gehört erstens die weltweite Etablierung der zehn Prinzipien in der Strategie und im operativen Geschäft von Unternehmen sowie zweitens die Förderung der unternehmerischen Unterstützung allgemeiner UN-Ziele⁴¹² (United Nations Global Compact 2013a).

Die folgende Analyse konzentriert sich gemäß der Zielsetzung der vorliegenden Arbeit auf die Untersuchung des ersten UNGC-Ziels. Hierzu wird der UNGC entlang der fünf heuristischen Hinweise zur Gestaltung Globaler Chartas einer kritischen Prüfung unterzogen.

5.1.1 Zum Bekanntheitsgrad des UNGC

Um das Vertrauensverhältnis zwischen international und global agierenden Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern positiv zu beeinflussen, benötigt der UNGC einen hohen Bekanntheitsgrad⁴¹³. Eine empirische globale Studie, die den Bekanntheitsgrad des UNGC bei multinationalen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern misst, existiert zum aktuellen Zeitpunkt nicht. Als *erste Annäherung zur indikativen Beurteilung* des ersten Hinweises der Heuristik für die Gestaltung Globaler Chartas verwenden die folgenden

⁴¹⁰ Ehemals als “Global Compact Donor Group“ bezeichnet. Die Umbenennung erfolgte 2013 (United Nations Global Compact 2014b).

⁴¹¹ Für eine ausführliche Beschreibung *aller* Einheiten vgl. United Nations Global Compact 2014b, siehe auch Kell 2013, S. 44; Sethi und Schepers 2014, S. 201ff.; Wynhoven und Stausberg 2010, S. 254ff.

⁴¹² Zu diesen Zielen gehören bspw. die Millennium Development Goals.

⁴¹³ Für eine ausführliche Begründung dieser Prämisse siehe Abschnitt 4.3.1.

Ausführungen entsprechend vorliegende alternative Daten und Quellen. Im Fall des UNGC handelt es sich hierbei um die Mitgliederanzahl, die Erwähnungen in der Zeitungsdatenbank Nexis sowie die Beliebtheit des UNGC im sozialen Medium Facebook.

UNGC-Bekanntheitsgrad bei transnationalen Unternehmen

Während auf der offiziellen Gründungsveranstaltung des UNGC am 26. Juli 2000 40 Akteure anwesend waren (Rasche und Kell 2010a, S. 3), zählt der UNGC heute über 12.000 Teilnehmer, darunter 8.000 Unternehmen aus 145 Ländern (United Nations Global Compact 2014d). Die teilnehmenden Unternehmen teilen sich hälftig in kleine und mittelständische (KMU) sowie größere Unternehmen auf (Rasche und Kell 2010a, S. 5). Die Hälfte aller Teilnehmer stammt aus Schwellen- oder Entwicklungsländern, weshalb der UNGC für sich beansprucht, eine *weltweite* Initiative zu sein (ebd.). Dieser Anspruch spiegelt sich auch in der Zusammensetzung des Global Compact Board wider, das auf unternehmerischer Seite 20 Mitglieder zählt, die 17 verschiedene Länder repräsentieren⁴¹⁴. Neben westlich geprägten Staaten zählen zu diesen bspw. die BRIC-Staaten sowie Kolumbien, Kenia und Indonesien.

Es ist festzuhalten: Der UNGC kann, nichts zuletzt durch die Vereinten Nationen als vertrauenswürdige und prominente Gründerinstitution, auf ein rasches Wachstum zurückblicken. Mit 12.000 Mitgliedern, 8.000 Unternehmen, darunter ca. 4000 transnationale Unternehmen ist der UN Global Compact die weltweit größte und unter Unternehmen wohl die bekannteste Globale Charta⁴¹⁵. Voegtlin und Pless (2014) unterstreichen: "It has become the largest global self-regulatory initiative" (S. 182).

Allerdings beläuft sich die Gesamtanzahl transnationaler Unternehmen weltweit auf ca. 80.000⁴¹⁶, entsprechend sind nur etwa 5% aller existierenden

⁴¹⁴ Vgl. United Nations Global Compact 2014a (Stand August 2014).

⁴¹⁵ Vgl. auch Rasche und Kell 2010a, S. 2.

⁴¹⁶ Vgl. hierzu United Nations Conference on Trade and Development 2007, S. 12.

transnationalen Unternehmen im UNGC organisiert⁴¹⁷. Rasche und Waddock (2014) bemerken: “[P]articipant growth is needed if the Compact wants to transform the way markets work“ (S. 213).

Seitens des Global Compact Office ist dies bereits als Problem erkannt worden, im aktuellen Strategiepapier 2014-2016 heißt es: “To [...] reach a critical mass of companies, the Global Compact needs to strategically recruit at a faster pace“ (United Nations Global Compact 2014e, S. 14). Das Wachstum der Initiative ist als erstes strategisches Ziel formuliert worden, als Richtgröße dient das zahlenmäßige Erreichen von 13.000 Mitgliedsunternehmen im Jahr 2016 (ebd., S. 15)⁴¹⁸ und 20.000 Unternehmen im Jahr 2020 (Williams 2014, S. 250). Die Recruiting-Bemühungen sollen sich hierbei auf transnationale Unternehmen konzentrieren (United Nations Global Compact 2014e, S. 14).

UNGC-Bekanntheitsgrad bei (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern

Laut der internationalen Zeitungsdatenbank Nexis⁴¹⁹ kommt der UNGC seit seiner Gründung 1999⁴²⁰ auf ca. 1.030 Erwähnungen in den Überschriften weltweiter Zeitungen. Im sozialen Medium Facebook, das weltweit über 1,23 Milliarden Mitglieder zählt (Facebook 2014), kommt der UNGC auf etwa 39.900 „Gefällt mir“-Hinweise^{421, 422}.

Zum Bekanntheitsgrad des UNGC bei (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern ist somit festzuhalten, dass es Hinweise gibt, die auf einen grundsätzlich geringen Bekanntheitsgrad der Initiative in der Bevölkerung hindeuten.

⁴¹⁷ Dies entspricht einer indikativen Richtgröße anhand der aktuell verfügbaren Daten und Informationen.

⁴¹⁸ In diesem Ziel berücksichtigt ist die Anzahl der Unternehmen, die aufgrund des Nicht-Einreichens einer Fortschrittsmitteilung (COP) voraussichtlich aus dem UNGC ausgeschlossen werden (United Nations Global Compact 2014e, S. 15).

⁴¹⁹ Nexis, ehemals LexisNexis, ist eine internationale Zeitungsdatenbank, die weltweit über 35.000 Informationsquellen durchsucht. Sie gilt als die umfassendste Datenbank ihrer Art.

⁴²⁰ Als Suchzeitraum wurde der 31.01.1999 bis 01.11.2014 gewählt.

⁴²¹ Siehe hierzu United Nations Global Compact o.D.h (Stand 21.08.2014).

⁴²² Zum Vergleich: Transnationale Unternehmen wie Royal Dutch Shell oder Adidas, die kontinuierlich Vorwürfe bzgl. Arbeits- und Menschenrechtsverletzungen bzw. Umweltschädigungen erhalten, kommen auf je ca. 5,2 und 18 Millionen „Gefällt-mir“-Hinweise.

Zusammenfassend kann festgehalten werden: Gemessen an der Mitgliederanzahl ist der UNGC die größte und damit wohl bekannteste Globale Charta. Dennoch repräsentieren die Mitglieder der Initiative nur ca. 5% der weltweit existierenden transnationalen Unternehmen. Neben diesem niedrigen unternehmerischen Organisationsgrad weisen Indikatoren auf einen geringen Bekanntheitsgrad des UNGCs seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder hin. Während das Global Compact Office den niedrigen Organisationsgrad als Problem erkannt und Gegenmaßnahmen definiert hat, scheint der niedrige Bekanntheitsgrad in der Weltbevölkerung nicht als Problem bewusst.

5.1.2 Zum Selbstverständnis des UNGC

Um das Vertrauensverhältnis zwischen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern nicht durch relevante Inkonsistenzen zu beeinträchtigen, ist eine klare Kommunikation des Selbstverständnisses Globaler Chartas unerlässlich. Um als Vertrauensinvestition zielführend zu wirken, sollte sich der UNGC entsprechend als Angebot für ein gemeinsames globales Spielverständnis positionieren, welches als *Metasignal* Wirkung entfaltet. Dieses kann als Interpretationsrahmen für konkrete Signale genutzt werden⁴²³. Im Fall des UNGC ist Folgendes zu konstatieren:

Der UNGC als Angebot für ein gemeinsames globales Spielverständnis

Im Fall des UNGC lassen sich erste Informationen bzgl. seines Selbstverständnisses aus der UNGC Vision und Mission ableiten: Die UNGC Vision ist klar formuliert, so heißt es auf der UNGC Homepage: "The UN Global Compact works toward the vision of a sustainable and inclusive global economy which delivers lasting benefits to people, communities, and markets" (United Nations Global Compact 2013a)⁴²⁴. Diese Vision soll durch eine Einbettung der globalen Wirtschaft in gemeinsame Werte realisiert werden (Kell 2003, S. 36). Williams

⁴²³ Für eine ausführliche Begründung dieser Prämisse siehe Abschnitt 4.3.1. bzw. 4.3.3.

⁴²⁴ Vgl. auch Kell 2013, S. 32; United Nations Global Compact 2014e, S. 9.

(2014) konkretisiert: “[T]he mission of the UNGC [is] to gain consensus in the global community on the shared values and moral norms that will guide the global economy“ (S. 241). Diese gemeinsamen Werte spiegeln sich in den “10 *universal principles*“ (Rasche und Gilbert 2012, S. 105, H.i.O.) wider, zu denen sich die Unternehmen durch ihren Beitritt zum UNGC bekennen.

Zur Umsetzung bzw. (Weiter-) Entwicklung und Implementierung der zehn Prinzipien möchte der UNGC die teilnehmenden Unternehmen als *Lern- und Dialogforum* unterstützen⁴²⁵. Hierzu bietet er Dialog- und Lernveranstaltungen sowie Partnerschaftsprojekte an (Palazzo und Scherer 2010, S. 238). Ziel ist es die Mitglieder durch einen offenen (Wissens-) Austausch und Best-Practice-Sharing zu befähigen, die zehn formulierten Prinzipien in ihren jeweiligen Organisationen umzusetzen (Rasche 2009, S. 523).

In Abgrenzung zu regulativen Initiativen wird betont: “The Compact is *not* designed as a certification instrument or a tool to regulate and sanction its participants“ (ebd., S. 514, H.i.O.), vielmehr ist er “nothing more [...] [and] nothing less than a **moral Compass**“ (Kell 2003, S. 47, H.v.m.) und als solcher Kompass als Ergänzung zu bestehenden regulativen Initiativen zu sehen (Palazzo und Scherer 2010, S. 239).

Es kann festgehalten werden: Anhand der UNGC Vision und Mission wird deutlich, dass der UNGC als prinzipienbasierte Initiative eine gemeinsame Perspektive seiner Mitglieder bzgl. global geteilter Werte, Normen und Motivationen zum Ausdruck bringt. Durch einen Lern- und Dialogansatz möchte er diese weiterentwickeln bzw. deren Implementierung vorantreiben. Damit positioniert er sich in der Terminologie der vorliegenden Arbeit deutlich als

⁴²⁵ Vgl. hierzu pars pro toto die Aussagen von Hielscher et al. 2009; Kell und Levin 2003; Palazzo und Scherer 2010; Rasche 2009, S. 514ff.; Rasche und Kell 2010a, S. 9; Rasche und Waddock 2014, S. 213; Voegtlin und Pless 2014, S. 181. Bereits in seiner Rede vor dem Weltwirtschaftsforum 1999 in Davos ist die Hauptaufgabe des UNGC für den damaligen UN-Generalsekretär Kofi Annan “to facilitate a dialogue“ (United Nations 01.02.1999, S. 3).

Angebot für ein gemeinsames globales Spielverständnis, das Unternehmen durch ihre Beitrittserklärung annehmen können⁴²⁶.

Der UNGC als Metasignal und Interpretationsrahmen für konkrete Signale

Der UNGC sollte sich als *Metasignal* positionieren, das als Interpretationsrahmen für konkrete Signale fungiert. Jedoch findet sich in der Außendarstellung des UNGC kein expliziter Hinweis darauf, wie das Engagement der Unternehmen im UNGC für Dritte, bspw. (Welt-) Gesellschaftsmitglieder einzuordnen ist. Welche Schlussfolgerungen können Interaktionspartner aus dem Bekenntnis der Unternehmen zu den zehn Prinzipien ziehen? Welche Aussagekraft hat eine Mitgliedschaft im UNGC bzgl. der Interpretation konkreter Signale $S_{(i)}$? Diese und ähnliche Fragen bleiben seitens des UNGC unbeantwortet.

Es kann festgehalten werden, dass eine eigene Positionierung für den Umgang des UNGC als Metasignal in Form einer Interpretationsanweisung fehlt. Die Absenz einer entsprechenden Erklärung führt zu einem hohen Interpretationsspielraum für Beteiligte und Dritte, bis hin zu der Gefahr der Missdeutung des UNGC als konkretes Signal.

Dies könnte einen Teil der Kritik erklären, mit der der UNGC konfrontiert wird: Der Initiative wird u.a. vorgeworfen, die zehn Prinzipien seien zu vage und entsprechend schwer implementierbar (Nolan 2005, S. 461ff.; Deva 2006, S. 129). Kritiker bemängeln weiterhin die fehlende Verbindlichkeit des UNGC (Nolan 2005, S. 465ff.) sowie das Fehlen von Kontroll- und Sanktionsmöglichkeiten^{427, 428}.

Zusammenfassend gilt: Während sich der UNGC klar als Angebot für ein gemeinsames Spielverständnis positioniert, vernachlässigt er seine Wirkung als

⁴²⁶ Ob dieses Angebot *belastbare* Orientierungspunkt beinhaltet, wird im Folgenden näher beleuchtet werden.

⁴²⁷ Vgl. Abschnitt 5.1.3.

⁴²⁸ Allerdings gilt: "[T]hese critics somehow miss the point of the Global Compact because they criticize it on the basis of mistaken expectations" (Palazzo und Scherer 2010, S. 239). Für eine ähnliche Auffassung vgl. Brinkmann und Pies 2003; Rasche 2009, S. 512.

Metasignal. Konkret fehlen Hinweise auf die Anwendung als *Interpretationsanweisung* für konkrete Signale. Folglich wächst die Gefahr der Entstehung vermeintlicher relevanter Inkonsistenzen, die einen Nährboden für Kritiker darstellen.

5.1.3 Zur Sicherstellung der Glaubwürdigkeit des UNGC

Um als Metasignal Wirkung zu entfalten, ist die Sicherstellung der eigenen Glaubwürdigkeit essentiell. Globale Chartas erreichen dies bspw., indem sie als „weiche“ Institutionen die Einhaltung ihrer Versprechen durch ihre Mitglieder mit sozialen oder marktseitigen Vor- bzw. Nachteilen fördern. Im Fall des UNGC lassen sich verschiedene Maßnahmen zur Steigerung der Glaubwürdigkeit identifizieren. Zu diesen gehören die Überprüfung potentieller neuer Mitglieder, die Einforderung eines „Communication on Progress (COP)“-Berichts sowie die aktive Adressierung gemeldeter Verstöße gegen die zehn Prinzipien.

Überprüfung potentieller neuer UNGC Mitglieder

Seit 2007 werden potentielle neue Mitglieder vor ihrem Eintritt in den UNGC überprüft, genauer: Es erfolgt ein Abgleich der betreffenden Unternehmen mit internationalen Datenbanken⁴²⁹. Finden sich hierbei Auffälligkeiten, wie bspw. laufende Sanktionen der Vereinten Nationen oder von internationalen Finanzinstituten, wird der Kandidat für die Zeit der Sanktion von der Mitgliedschaft im UNGC ausgeschlossen. Das Global Compact Office nutzt weiterhin die lokalen UNGC Netzwerke⁴³⁰, um Informationen über den betreffenden Aspiranten einzuholen.

Als Maßnahme zur Steigerung der eigenen Glaubwürdigkeit wird dieses Prüfverfahren allerdings kontrovers diskutiert: So bemerkt Amnesty International, dass „some companies joining the UNGC had been notorious for their violations of

⁴²⁹ Vgl. hier und im Folgenden Wynhoven und Stausberg 2010, S. 259.

⁴³⁰ Eine Einführung in die lokalen UNGC Netzwerke erfolgt an späterer Stelle, siehe Abschnitt 5.1.5.

human rights and benefiting from sweatshop working conditions in developing countries“ (Sethi und Schepers 2014, S. 199). Trotz des Prüfverfahrens ist damit das so genannte „bluewashing“ möglich⁴³¹, d.h. der Missbrauch des UNGC als unternehmerisches Marketingtool, das v.a. von international agierenden Unternehmen dazu verwendet werden kann, nicht integres Verhalten zu überdecken.

Vor dem Hintergrund des Selbstverständnisses des UNGC als Lern- und Dialoginitiative halten Berliner und Prakash (2014) wie folgt dagegen: “[W]e should encourage poor performers to join the CSR umbrella *with a credible commitment* to improve their CSR performance, rather than remain outside this umbrella and harbor hostility toward this concept“ (S. 220, H.v.m.)⁴³².

Aus Sicht der vorliegenden Arbeit kann festgehalten werden: Durch die Überprüfung potentieller neuer Mitglieder wird die Gefahr der adversen Selektion bei Antragstellung abgemildert, aber nicht ausgeschlossen. Dies entspricht dem Ansatz einer „weichen“ Institution und ist dann akzeptabel, wenn die künftige Vermeidung relevanter Inkonsistenzen durch die betreffenden Unternehmen wahrscheinlich wird.

Der UNGC “Communication on Progress (COP)“- Bericht

Mit ihrem Beitritt zum UNGC verpflichten sich die Unternehmen einmal jährlich in einem Fortschrittsbericht, dem so genannten “COP – Communication on Progress“, über ihre Bemühungen zur Umsetzung der zehn UNGC Prinzipien zu berichten. Der COP wird auf der UNGC Homepage veröffentlicht und ist allen interessierten Dritten zugänglich. Mit dem COP sollen laut UNGC mehrere Ziele erreicht werden. Zu diesen gehören die Schaffung von Transparenz, eine erhöhte Rechenschaftspflicht der Unternehmen sowie deren kontinuierliche Qualitäts- bzw. Leistungsverbesserung. Des Weiteren soll mit dem COP eine Plattform

⁴³¹ Vgl. Adam 2005, S. 201; Deva 2006, S. 147f.; Sethi und Schepers 2014, S. 200.

⁴³² Vgl. auch Deva (2006): “[I]t is equally vital that not-so-good-corporations also join the initiative, because the Global Compact may not add much value if ‘corporations with the least need to change are the ones who join’ it“ (S. 150).

geschaffen werden, die zur Förderung des Dialogs und des Lernens genutzt werden kann. Schließlich soll diese Maßnahme die Integrität des UNGC sowie der Vereinten Nationen schützen (United Nations Global Compact 2014f).

Entlang der UNGC Richtlinien umfasst ein COP folgende Elemente als Mindestanforderung: Eine Unterstützungserklärung des Hauptgeschäftsführers, in der die Verpflichtung zur Umsetzung der zehn Prinzipien erneuert wird, eine Beschreibung der seit dem letzten COP ergriffenen Maßnahmen zur Umsetzung der vier übergeordneten Themenbereiche des UNGC⁴³³ sowie eine Bewertung bzw. Messung des Erreichungsgrads der gesetzten Ziele oder Leistungsindikatoren (United Nations Global Compact o.D.e).

Seit 2011 werden UNGC Mitglieder entlang der Qualität ihres COPs in verschiedene Kategorien eingeteilt⁴³⁴. Die Kategorisierung erfolgt jährlich neu auf Grundlage einer Selbsteinschätzung. Entspricht der COP nicht den o.g. Mindestanforderungen, werden die Unternehmen als *“GC Learner“* eingestuft. Mit der Einstufung beginnt eine einmalige, einjährige Kulanfrist, während der die betroffenen Unternehmen –unterstützt durch das UNGC Netzwerk – einen neuen COP erstellen und einreichen können. Erfüllt der COP die Mindestanforderungen, gilt das betreffende Unternehmen als *“GC Active“*. In die Kategorie *“GC Advanced“* gelangen Unternehmen, deren COP die o.g. Anforderungen übertrifft. Dies bedeutet, dass der Bericht weitere Informationen wie bspw. die Einbettung der zehn Prinzipien in die Unternehmensstrategie sowie ins operative Geschäft umfasst⁴³⁵. Die aktuelle Einstufung der UNGC Mitglieder ist online auf der Homepage des UNGC einsehbar.

Versäumt es ein Unternehmen den COP innerhalb der gesetzten Frist einzureichen, gilt es als *“non-communicating“* bzw. inaktiv. Wird das Einreichen nicht innerhalb eines Jahres nachgeholt, wird das betreffende Unternehmen aus dem UNGC ausgeschlossen. Die Anzahl der auf diese Weise ausgeschlossenen

⁴³³ Zu diesen gehören: Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung. Vgl. Abschnitt 5.1

⁴³⁴ Siehe hier und im Folgenden United Nations Global Compact 2013b.

⁴³⁵ Der Anteil der als *“GC Advanced“* kategorisierten Unternehmen beträgt etwa 5% (Confino 2012).

Akteure beträgt aktuell (Stand Oktober 2014) ca. 4.600 (United Nations Global Compact o.D.b). Eine namentliche Liste der inaktiven bzw. ausgeschlossenen Akteure kann auf der Homepage des UNGC eingesehen werden. Janney et al. (2009) weisen darauf hin, dass dies negative Auswirkungen auf die öffentliche Wahrnehmung des jeweiligen Unternehmens hat: "[F]ailing to complete the annual COP generates a negative market reaction" (S. 407).

Auch der COP als Maßnahme zur Steigerung der Glaubwürdigkeit des UNGC unterliegt einer kritischen Debatte: Er basiert auf der Selbsteinschätzung der jeweiligen Unternehmen, seitens des UNGC findet keine inhaltliche Überprüfung der COP-Berichte statt. Somit besitzen die Unternehmen in der Auswahl der Inhalte ihres COP Berichts große Ermessensspielräume und Freiheitsgrade. Die Qualität der Berichte unterliegt entsprechend großen Schwankungen. Dies führt dazu, dass die eigentliche Umsetzung der UNGC Prinzipien für Außenstehende nur begrenzt nachvollziehbar ist. Vor diesem Hintergrund bemerken Sethi und Schepers (2014): "As currently implemented, this process is seriously flawed [...] One must, therefore, conclude that COPs do not provide sufficient or meaningful information about corporate activities pertaining to the UNGC principles" (S. 206). Dem UNGC wird entsprechend das Fehlen von Kontroll- und Sanktionsmöglichkeiten vorgeworfen: "[I]t does not hold corporations accountable and it does not possess mechanisms to control for compliance" (Palazzo und Scherer 2010, S. 239)⁴³⁶. Weiterhin wird der geringe Fortschritt bei der Implementierung der Prinzipien kritisiert (Berliner und Prakash 2014, S. 221; Sethi und Schepers 2014, S. 193).

Demgegenüber betonen Befürworter, dass teilnehmende Unternehmen durch den COP dazu angehalten werden, sich öffentlich immer wieder neu zu den zehn Prinzipien zu bekennen und so ihr abgegebenes Versprechen zu erneuern. Weiterhin fördert der UNGC die Transparenz bzgl. der unternehmerischen Bemühungen zur Umsetzung der zehn Prinzipien und schafft so durch die COP-

⁴³⁶ Vgl. ebenso Deva 2006; Nolan 2005, S. 464f.; Sethi und Schepers 2014.

Berichte eine Informationsgrundlage für Dritte wie bspw. Gesellschaftsmitglieder, NGOs sowie Medien- und Politikvertreter. Diese können auf dieser Grundlage soziale Kontrolle ausüben (Williams 2014, S. 247). Somit werden Informationsasymmetrien zwischen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern abgebaut (Berliner und Prakash 2014, S. 220) und die Gefahr des “free-riding“ verringert sich (Kell 2005, S. 72). Berliner und Prakash (2014) erkennen entsprechend an, dass “the UNGC goes beyond many CSR programs by requiring firms to disclose their self-assessments about UNGC compliance“ (S. 220).

Aus Sicht der vorliegenden Arbeit ist der Beitrag von Mechanismen Globaler Chartas zur Vermeidung relevanter Inkonsistenzen entscheidend. Durch die fehlende inhaltliche Überprüfung seitens des UNGC vermeidet der COP-Bericht relevante Inkonsistenzen nur unzureichend. Entsprechend wird die o.g. Gefahr der adversen Selektion bei Aufnahme in den UNGC nur bedingt gemindert.

Dennoch stellt die COP Berichterstattung einen wichtigen ersten Schritt in Richtung Sicherstellung der Glaubwürdigkeit des UNGC dar und gibt diesem die Möglichkeit zum Ausschluss von Mitgliedern. In Einklang mit der Joint Inspection Unit der Vereinten Nationen kommt die vorliegende Arbeit entsprechend zu dem Schluss, dass “more should be done to improve the quality of reporting“ (Fall und Zahran 2010, S. 17). Seitens des UNGC ist dies ebenfalls erkannt worden. Rasche und Waddock (2014) bemerken: “We agree [...] that improving the quality of COP reports remains a challenge“ (S. 214).

Die Adressierung gemeldeter Verstöße gegen die UNGC Prinzipien

2007 wurde ein Prozess eingeführt, mit dem der UNGC auf gemeldete Verstöße gegen die zehn Prinzipien wie bspw. Zwangs- oder Kinderarbeit, schwere Umweltverschmutzung oder Korruption reagieren kann⁴³⁷. Erhält das Global Compact Office schriftliche Informationen eines Akteurs bzgl. eines solchen

⁴³⁷ Vgl. hier und im Folgenden United Nations Global Compact 2011 sowie Wynhoven und Stausberg 2010, S. 262ff.

Verstoßes durch eines seiner Mitglieder, wird der folgende Dialog-Prozess in Gang gesetzt:

Nach einer Prüfung der Seriosität der Anschuldigung wird das betroffene Unternehmen aufgefordert schriftlich Stellung zu beziehen. Dieser Bericht ist an die anschuldigende Partei zu adressieren, dem Global Compact Office ist eine Kopie zu senden. Weiterhin muss das betroffene Unternehmen das Global Compact Office kontinuierlich über die Maßnahmen informieren, die getroffen werden, um die Grundlage des Verstoßes zu beheben. Auf diese Weise wird ein Dialog-Prozess in Gang gesetzt, während dem der UNGC Beratung und Unterstützung bei den zu treffenden Maßnahmen anbietet. Während diesem Prozess kann das Global Compact Office für die Gewinnung von weiteren Informationen auf sein lokales Netzwerk zurückgreifen⁴³⁸ und/oder die Angelegenheit an weitere UN Einheiten bzw. das Global Compact Board weiterleiten.

Reagiert das betroffene Unternehmen nicht nach maximal zwei Monaten auf die Aufforderung der Stellungnahme, kann es – mit den entsprechenden Konsequenzen – als “non-communicating“ eingestuft werden (s.o.). Der UNGC behält sich weiterhin vor das Unternehmen nach Prüfung der Angelegenheit aus dem Compact auszuschließen sofern der weitere Verbleib die Reputation und Integrität des UNGC beschädigt.

Der UNGC betont: “[T]he measures [...] are not intended to affect, pre-empt or substitute for other regulatory or legal procedures or proceedings in any jurisdiction“ (United Nations Global Compact 2011). Sie dienen vielmehr dem übergeordneten Ziel der kontinuierlichen Qualitäts- bzw. Leistungsverbesserung entsprechend des Dialog- und Lernansatzes (ebd.).

Um die gewünschte Wirkung zu erreichen, setzt der beschriebene Prozess prinzipiell voraus, dass Akteure außerhalb des UNGC die Aktivitäten seiner Mitglieder verfolgen, kontrollieren und eventuelle Verstöße anzeigen. Wynhoven und Stausberg (2010) bemerken hierzu: “In this respect, the Global Compact has

⁴³⁸ Vgl. hierzu die Ausführungen in 5.1.5.

long relied on the notion of ‘social vetting’, built around the premise that civil society, media and the public at large will continuously follow and examine information on the engagement of companies in the Global Compact and (i) recognize and encourage good business practices or (ii) stimulate a constructive public debate in situations where business practices are felt to be inconsistent with a company’s commitment“ (S. 260).

Kritiker weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass im Gegensatz zu der COP-Berichtserstattung die (z.B. durch NGOs) gemeldeten Verstöße nicht öffentlichkeitswirksam auf der UNGC Homepage dargestellt werden (Sethi und Schepers 2014, S. 206).

Aus Sicht der vorliegenden Arbeit ist die Einführung eines Prozesses zur Adressierung gemeldeter Verstöße gegen die zehn Prinzipien als Instrument zur Steigerung der Glaubwürdigkeit des UNGC generell positiv zu bewerten. Der Prozess hilft relevante Inkonsistenzen aufzuspüren, eine (nach eingehender Prüfung) öffentliche Information ist im Sinne der Steigerung der Transparenz wünschenswert.

Zusammenfassend kann festgehalten werden: Mit der Überprüfung potentieller neuer Mitglieder, der Einforderung des COP-Berichts sowie der aktiven Adressierung gemeldeter Verstöße gegen die zehn Prinzipien hat der UNGC Mechanismen geschaffen, die im Rahmen der Möglichkeiten einer „weichen“ Institution seine Glaubwürdigkeit unterstützen. Zu betonen ist insbesondere der durch die Mechanismen möglich gewordene Ausschluss von Mitgliedern. Zur *Sicherstellung* seiner Glaubwürdigkeit ist allerdings eine kontinuierliche Weiterentwicklung der eingeführten Mechanismen nötig.

5.1.4 Zum Angebot an belastbaren Orientierungspunkten des UNGC

Um relevante Inkonsistenzen zu vermeiden sollten Globale Chartas erfüllbare generalisierte Versprechen anbieten und die (Welt-)

Gesellschaftsmitglieder mit inhaltlich zutreffenden Interpretationsanweisungen für konkrete Signale versorgen⁴³⁹. Hierzu ist die Ausgestaltung von Orientierungspunkten Globaler Chartas entlang des praktischen Syllogismus essentiell.

Ihre inhaltlichen Aussagen sollten demnach gemäß Prämisse (1) global konsensfähige normative Ideale widerspiegeln und gleichzeitig entlang Prämisse (2) Transparenz über unternehmerische Handlungsbedingungen schaffen (2)⁴⁴⁰. Zu diesen gehören die grundlegenden Interaktionsbedingungen, d.h. die Bedingungen der Globalität sowie das Eigeninteresse der Akteure, genauer: die Erzielung von Gewinn und damit verknüpft die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Weiterhin spielen die kooperationsspezifischen Restriktionen wie z.B. die geltende Gesetzeslage und lokale Marktbedingungen eine Rolle⁴⁴¹. Während Globale Chartas die grundlegenden Interaktionsbedingungen klar benennen sollten, ist ein Hinweis auf die Existenz kooperationsspezifischer Bedingungen ausreichend. Erfüllen Globale Chartas die beiden o.g. notwendigen Prämissen, ist zuletzt die Erfüllung der hinreichenden Bedingung, die Integration von (1) und (2) auf der dritten Ebene des praktischen Syllogismus (3) nötig. Im Fall des UNGC gilt:

(1) Angebot global konsensfähiger normativer Ideale

Ziel des UNGC ist das Angebot geteilter Werte und Normen, die der Weltwirtschaft als "moral compass" dienen (Kell 2003, S. 47)⁴⁴². Entsprechend werden die entwickelten Prinzipien als "10 *universal principles*" (Rasche und Gilbert 2012, S. 105) betrachtet und bereits Annan (1999) bemerkt in seiner Rede vor dem Weltwirtschaftsforum in Davos: "[T]hey are values people all over the world will recognize as their own" (United Nations 01.02.1999, S. 3).

⁴³⁹ Vgl. Abschnitt 4.3.1.

⁴⁴⁰ Vgl. Abschnitt 4.3.3.

⁴⁴¹ Vgl. Abschnitt 2.2.

⁴⁴² Vgl. Abschnit 5.1.2.

Begründet wird diese Positionierung der zehn Prinzipien bereits in den einleitenden Sätzen politisch, denn die Prinzipien sind das Destillat internationaler Verträge und Vereinbarungen wie der „Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte“ von 1948, der „Erklärung über die grundlegenden Prinzipien und Rechte bei der Arbeit“, der internationalen Arbeitsorganisation (ILO) von 1998, der UN-Grundsätze der „Erklärung von Rio zu Umwelt und Entwicklung“ von 1992 (United Nations 01.02.1999, S. 2) sowie der „UN-Konvention gegen Korruption“ von 2003⁴⁴³.

Kritiker weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass der UNGC Prinzipien widerspiegelt, die bereits im international gültigen Recht verankert sind und somit ohnehin von international agierenden Unternehmen beachtet werden müssen⁴⁴⁴. Allerdings gilt im Sinne der vorliegenden Arbeit: „[E]in abgegebenes Versprechen ist etwas anderes als eine Vorschrift“ (Suchanek 2008c, S. 10), denn es stellt ein eigenes aktives (nicht rein reaktives) Bekenntnis dar⁴⁴⁵.

Für die Belange der vorliegenden Arbeit kann festgehalten werden: Als Zusammenschluss von 193 Staaten, die jeweils durch ihre Regierung vertreten werden, sind die Vereinten Nationen eine globale Organisation, die zumindest indirekt (demokratisch⁴⁴⁶) legitimiert ist. Ihre Beschlüsse und Vereinbarungen drücken somit einen globalen (politischen) Konsens aus. Auf diesem Konsens als Legitimationsgrundlage fußen die zehn Prinzipien des UNGC und können somit als global konsensfähige normative Ideale eingestuft werden.

(2) Transparenz bzgl. grundlegender Interaktionsbedingungen und Hinweis auf kooperationsspezifische Restriktionen

Der Global Compact besteht aus zehn Prinzipien, die sich den vier Themenbereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und

⁴⁴³ Für eine ausführliche Herleitung der 10 Prinzipien aus den o.g. internationalen Vereinbarungen siehe United Nations Global Compact o.D.g.

⁴⁴⁴ Vgl. hierzu bspw. die Aufzählung von Kritikpunkten bei Adam 2005, S. 201.

⁴⁴⁵ Vgl. ausführlich Suchanek 2008c.

⁴⁴⁶ Neben demokratischen Staaten sind auch diktatorische und autoritäre Staaten Mitglied der Vereinten Nationen.

Korruptionsbekämpfung zuordnen lassen. Alle Prinzipien sind als Aufforderung verfasst und beginnen mit der Formulierung "Business should" (United Nations Global Compact o.D.g) bzw. „Unternehmen sollen“ (United Nations Global Compact o.D.a).

Die einzig erkennbare Einschränkung dieser Aufforderungen befindet sich in den einführenden Sätzen der zehn Prinzipien, in denen es heißt: „Der Global Compact fordert Unternehmen auf, sich zu einem Katalog von Grundwerten [...] zu bekennen, sie zu unterstützen und *innerhalb ihres Einflussbereichs* in die Praxis umzusetzen“ (ebd., H.v.m.). Es erfolgt allerdings kein Hinweis auf die grundlegenden oder kooperationsspezifischen Handlungsbedingungen, denen Unternehmen in globalen Interaktionen unterliegen.

Es kann festgehalten werden, dass der UNGC keine Transparenz über die grundlegenden Interaktionsbedingungen für (Welt-) Gesellschaftsmitglieder schafft, weiterhin erfolgt im Text der zehn Prinzipien kein Hinweis auf kooperationsspezifische Restriktionen.

(3) Integration von (1) und (2)

Die Prinzipien des UNGC berücksichtigen zwar die erste Prämisse des praktischen Syllogismus und bieten politisch legitimierte konsensfähige normative Ideale (1) an, allerdings bleiben unternehmerische Handlungsbedingungen (2) unberücksichtigt. (Welt-) Gesellschaftsmitglieder können so lediglich Annahmen über unternehmerische Interaktionsbedingungen treffen. Entsprechend kann durch den UNGC keine Integration von (1) und (2) geleistet werden.

Die Konsequenz kann die Abgabe nicht erfüllbarer generalisierter Versprechen seitens der Unternehmen und inhaltlich nicht zutreffender Interpretationsanweisungen für konkrete Signale seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder sein. Letzteres fördert normativistische Fehlschlüsse, die zu überhöhten (Vertrauens-) Erwartungen führen können⁴⁴⁷. Diese treffen auf unternehmerische Handlungen, die sich an Handlungsbedingungen orientieren,

⁴⁴⁷ Vgl. Abschnitt 4.3.3.

die den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern in der Regel verborgen bleiben. Dies begünstigt die Entstehung von vermeintlichen relevanten Inkonsistenzen. Es wächst die Gefahr der Beeinträchtigung des Vertrauens zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen - der UNGC kann unter solchen Bedingungen konstraintentional wirken.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die zehn Prinzipien des UNGC, im Sinne der vorliegenden Arbeit, *keine* belastbaren Orientierungspunkte anbieten. Während der UNGC politisch legitimierte global konsensfähige normative Ideale (1) formuliert, erfolgen keine Hinweise auf die unternehmerischen Handlungsbedingungen (2). Entsprechend kann auch die Integration von (1) und (2) auf Ebene (3) des praktischen Syllogismus nicht gewährleistet werden. Es besteht die Gefahr der konstraintentionalen Wirkung der UNGC Prinzipien.

5.1.5 Zur Ermöglichung der lokalen Interpretation der UNGC Prinzipien

Gemäß den obigen Ausführungen⁴⁴⁸ bedürfen die Prinzipien Globaler Chartas der lokalen Interpretation. Auf lokaler Ebene sollte deshalb eine entsprechende Infrastruktur für den Austausch zwischen den Mitgliedern bereitgestellt werden. Auf diese Weise werden Globale Chartas einerseits dem v.a. kulturell bedingten ‚Faktum des Pluralismus‘ (Rawls 2001, S. xvii) an Werten, Normen und Motivationen⁴⁴⁹ gerecht und können andererseits den kooperationsspezifischen Bedingungen wie z.B. Gesetzeslage oder Marktbedingungen⁴⁵⁰ Rechnung tragen. Entsprechend gilt für den UNGC: “The ten principles are a broad outline of the ethical norms for a global economy but they must be understood, appropriated, and embedded in the various cultures of the world“ (Williams 2014, S. 247).

⁴⁴⁸ Vgl. insbesondere Abschnitt 4.3.3.

⁴⁴⁹ Vgl. insbesondere Abschnitt 4.2.3.

⁴⁵⁰ Vgl. Abschnitt 2.2.

Der UNGC hat durch seine so genannten "local networks" eine Infrastruktur geschaffen, die die Verbindung der globalen Prinzipien mit lokalen Gegebenheiten ermöglichen machen soll (Rasche et al. 2013, S. 11): "Local networks are clusters of participants who come together to advance the United Nations Global Compact and its principles within a particular geographic context. They perform increasingly important roles in rooting the Global Compact within different national, cultural and language contexts" (United Nations Global Compact o.D.d).

Aktuell existieren lokale Netzwerke in 99 Ländern (Rasche et al. 2013, S. 11)⁴⁵¹. Um als UNGC Netzwerk anerkannt zu werden, muss jährlich ein Memorandum of Understanding (MoU) unterzeichnet werden, das die Beziehung zu dem UNGC Office regelt. Das MoU klärt Verantwortlichkeiten auf beiden Seiten⁴⁵² und hält Minimalanforderungen bzgl. Governance Struktur, Reporting-Standards sowie Nutzung des UNGC Logos fest. Je nach Entwicklungsphase bzw. Erfüllungsgrad des MoU werden die lokalen UNGC Netzwerke in die drei Kategorien "emerging networks", "established networks" und "formal networks" eingeteilt⁴⁵³. Die Netzwerke agieren selbstständig und haben die Möglichkeit Kandidaten für das Global Compact Board vorzuschlagen sowie Input bzgl. der Aktivitäten des Global Compact Office zu geben (Wynhoven und Stausberg 2010, S. 256).

Zum (Erfahrungs-) Austausch zwischen den Netzwerken existieren verschiedene Formate. Zu diesen gehört das jährlich stattfindende "Annual Local Network Forum", in dem die strategische Ausrichtung der Netzwerke diskutiert und Best Practices geteilt werden (United Nations Global Compact 2014c, S. 6). Weiterhin existieren die "Regional Meetings for Network Contact Persons". Diese eher informellen Treffen werden genutzt, um Herausforderungen auf regionaler

⁴⁵¹ Für weiterführende Informationen zu den lokalen Netzwerken vgl. etwa Gilbert 2010, Rasche 2012, United Nations Global Compact 2014c, Whelan 2010.

⁴⁵² Vgl. ausführlich Gilbert 2010, S. 342.

⁴⁵³ Für weitere Informationen siehe United Nations Global Compact o.D.f.

Ebene zu besprechen und gemeinsame Aktivitäten zu planen (United Nations Global Compact o.D.c)

Die Netzwerke haben eine Schnittstellenfunktion inne: “Networks are *translators* of the created global solutions and, at the same time, *innovators* looking for ways to implement the 10 principles given the constraints and opportunities of a local context“ (Rasche 2009, S. 518f., H.i.O.).

Um die Implementierung der zehn Prinzipien vor Ort voranzutreiben sorgen die lokalen Netzwerke für einen Wissensaustausch zwischen ihren Mitgliedern, z.B. durch Lern- und Dialogevents, Trainings und entsprechendes unterstützendes Material in der jeweiligen Landessprache. Weiterhin helfen sie ihren Mitgliedern bei der Erstellung von COPs, überprüfen die Integrität neuer Mitglieder und erleichtern den Dialog bei einem gemeldeten Verstoß gegen die UNGC Prinzipien (Whelan 2010, S. 319)⁴⁵⁴.

Der Aktivitätsgrad der Netzwerke variiert dabei allerdings entlang einer großen Bandbreite “from highly frequent actions [...] to the complete absence of activities“ (Rasche 2012, S. 695f.). Weiterhin wird bemängelt, dass es den Netzwerken an einer klaren strategischen Ausrichtung mangelt (Rasche und Waddock 2014, S. 215). Der UNGC hat dieses Problem erkannt und die Befähigung lokaler Netzwerke zu seinem zweiten strategischen Ziel erklärt. So heißt es im Strategiepapier 2014-2016: “[T]he Global Compact as a whole will reorient itself to empower and support Local Networks“ (United Nations Global Compact 2014e, S. 17).

Zusammenfassend gilt: Die lokalen Netzwerke basieren auf der Idee, dass “global principles need to be adapted to local circumstances“ (Rasche und Gilbert 2012, S. 108f.). Der UNGC hat mit den Netzwerken eine Infrastruktur bereitgestellt, die die Interpretation und Implementierung der zehn Prinzipien auf lokaler Ebene gemäß den variierenden Bedingungen fördert. Die weitere

⁴⁵⁴ Vgl. Abschnitt 5.1.3.

Etablierung und Entwicklung der lokalen UNGC Netzwerke ist ein laufender Prozess, der seitens des UNGC gefördert wird.

5.2 Das Manifest Globales Wirtschaftsethos

Das Globale Wirtschaftsethos⁴⁵⁵ ist ein Manifest, das am 06.10.2009 gemeinsam mit dem UNGC, der Schweizer UN-Mission und der Novartis-Stiftung im Hauptsitz der Vereinten Nationen in New York der Öffentlichkeit vorgestellt wurde. Maßgeblich an der Ausarbeitung und Verbreitung des Manifests beteiligt waren und sind neben dem Schweizer Theologen Hans Küng die Unternehmensethiker Wieland und Leisinger (Küng 2010, S. 45).

Das Manifest Globales Wirtschaftsethos wurde angesichts der Weltwirtschaftskrise formuliert, denn, mit Küng (2010) ausgedrückt, „[g]erade die Weltwirtschaftskrise erfordert ein Weltwirtschaftsethos!“ (S. 37). Die Gründe der Krise werden in der fortschreitenden wirtschaftlichen Globalisierung bei einem gleichzeitig zu verzeichnenden Institutionendefizit auf globaler Ebene verortet (Wieland 2010b, S. 11; Wieland 2010a, S. 76f.). Vor diesem Hintergrund messen die Initiatoren der „Entwicklung transkultureller Wertvorstellungen als einem gemeinsamen Band im wirtschaftlichen Handeln und Entscheiden“ (Wieland 2010b, S. 11) besondere Bedeutung bei. Das Manifest versteht sich als Anfangspunkt eines solchen Bandes (Wieland 2010a, S. 88).

Das Manifest Globales Wirtschaftsethos baut auf der von der Tübinger Stiftung Weltethos vorgeschlagenen und 1993 in Chicago verabschiedeten Erklärung des Parlaments der Weltreligionen zum Weltethos auf⁴⁵⁶. Als (Haupt-) Initiator des Weltethos gilt (ebenfalls) der Schweizer Theologe Hans Küng. In dieser Erklärung bekennen sich Vertreter aller Weltreligionen erstmals zu einem „*Grundkonsens bezüglich bestehender verbindender Werte, unverrückbarer*

⁴⁵⁵ Für (wissenschaftliche) Auseinandersetzungen mit dem Manifest Globales Wirtschaftsethos siehe etwa Hemphill und Lillevik 2011, Küng 1996, Küng 1997, Küng 2000, Küng 2010, Küng 2012, Küng et al. 2010, Pies 2003, Wieland 2010a

⁴⁵⁶ Zum Weltethos siehe etwa Falk 1999, Fenn 1999, Küng 1996, Küng 2000, Küng 2012, Küng und Hoeren 2006, Pies 2003.

Maßstäbe und persönlicher Grundhaltungen“ (Parlament der Weltreligionen 1993, S. 6, H.i.O.). Dieser minimale Grundkonsens (ebd., S. 4) spiegelt „*uralte Richtlinien für menschliches Verhalten*“ (ebd., S. 2, H.i.O.) wider. Zu diesen gehören grundlegend das Prinzip der Humanität sowie die Goldene Regel. Es folgen „vier unverrückbare Weisungen“ (ebd.)⁴⁵⁷, die die vorangegangenen Prinzipien detaillieren.

Das Manifest Globales Wirtschaftsethos kann nun als „Übersetzung“ des o.g. Weltethos für die Belange der Wirtschaft verstanden werden^{458, 459}. Es besteht aus einer Präambel, einer Erklärung, zwei Abschnitten, denen insgesamt 13 Artikel zugeordnet sind sowie einem Schlusswort. Analog zum Weltethos baut das Manifest auf dem Prinzip der Humanität (Abschnitt I, Artikel 1-4) auf, wobei die Goldene Regel im vierten Artikel widergespiegelt wird. Basierend auf den vier Weisungen des Weltethos folgen vier Grundwerte für globales Wirtschaften (Abschnitt II), die jeweils durch eine Erklärung zum ethischen Bezugsrahmen eingeleitet werden. Zu den vier Grundwerten zählen: „Gewaltlosigkeit und Achtung vor dem Leben“ (Artikel 5, 6), „Gerechtigkeit und Solidarität“ (Artikel 7-9), „Wahrhaftigkeit und Toleranz“ (Artikel 10, 11), „Gegenseitige Achtung und Partnerschaft“ (Artikel 12, 13). Die Artikel decken neben dem Prinzip der Humanität die Themen Menschenrechte, Umweltschutz, Korruptionsbekämpfung, Vertrauen sowie Arbeitsnormen (z.B. Vermeidung von Diskriminierung, Recht auf Kollektivverhandlungen) ab.

Die Artikel sollen hier sinngemäß und stark verkürzt wiedergegeben werden⁴⁶⁰. Soweit möglich orientiert sich die folgende Aufzählung am Wortlaut des Manifests Globales Wirtschaftsethos: (1) Ziel wirtschaftlichen Handelns ist die

⁴⁵⁷ Zu diesen gehören die „Verpflichtung auf eine Kultur der Gewaltlosigkeit und der Ehrfurcht vor allem Leben“, die „Verpflichtung auf eine Kultur der Solidarität und eine gerechte Wirtschaftsordnung“, die „Verpflichtung auf eine Kultur der Toleranz und ein Leben in Wahrhaftigkeit“ sowie die „Verpflichtung auf eine Kultur der Gleichberechtigung und die Partnerschaft von Mann und Frau“ (Parlament der Weltreligionen 1993).

⁴⁵⁸ Für die folgenden Ausführungen vgl. Stiftung Weltethos 2009.

⁴⁵⁹ Zu den weiteren Anwendungsfeldern des Weltethos zählen Religion, Politik, Recht, Schule und Bildung und Kultur.

⁴⁶⁰ Für den Originaltext des Manifest Globales Wirtschaftsethos siehe Stiftung Weltethos 2009.

Abdeckung menschlicher Grundbedürfnisse und die Ermöglichung eines Lebens in Würde. Es ist darauf zu achten individuelle Ressourcen und Kompetenzen im Hinblick auf die menschliche Entwicklung adäquat zu nutzen. (2) Die Würde und Selbstachtung aller unternehmerischen Stakeholder ist unverletzlich und darf weder durch Arbeits- noch durch Geschäftsbedingungen missachtet werden. (3) Das Verfolgen von Eigeninteresse ist legitim, doch dessen Realisierung durch gezielte Schädigung des wirtschaftlichen Interaktionspartners ist unvereinbar mit einem nachhaltigen Wirtschaften zum wechselseitigen Vorteil. (4) Die Goldene Regel ist Basis des Wirtschaftsethos. Auf ihr basieren grundlegende Prinzipien wie die Fairness im Wettbewerb und die Kooperation zum wechselseitigen Nutzen. (5) Wirtschaftsakteure müssen die Menschenrechte achten. Jede Form von Gewalt (z.B.: Kinderarbeit, Zwangsarbeit, Gewalt durch gesundheitliche Beeinträchtigungen) ist abzulehnen. (6) Der nachhaltige Umgang mit natürlichen Ressourcen ist sicherzustellen. Verschwendung sowie die Verschmutzung der Umwelt sind zu vermeiden. (7) Geltendes nationales und internationales Recht ist einzuhalten. Defizite in der Rechtsprechung sind durch Selbstverpflichtungen und Selbstkontrolle auszugleichen. (8) Gewinnerzielung ist Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit und den Bestand von Unternehmen. Korrupte Verhaltensweisen wie z.B. Bestechung und Kartellabsprachen aber müssen zur Förderung des Gemeinwohls präventiv vermieden werden. (9) Grundlegendes Ziel von Investitionen im Wirtschaftssektor ist die Förderung der Kompetenzen, die es Menschen erlaubt ein selbstbestimmtes und menschenwürdiges Leben zu führen. (10) Wahrhaftigkeit, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit sind Voraussetzungen für Vertrauen – ohne sie können sich keine nachhaltigen Wirtschaftsbeziehungen ausbilden. Es gilt die Privatsphäre sowie die persönliche oder berufliche Vertraulichkeit zu schützen. (11) Die Vielfalt der kulturellen und politischen Überzeugungen ist ein Quell gesellschaftlicher Wohlfahrt. Diskriminierung aufgrund des Geschlechts, der Rasse, der Nationalität oder des Glaubens ist unvereinbar mit dem globalen Wirtschaftsethos. (12) Gegenseitige Achtung und Partnerschaft sind sowohl Voraussetzung als auch Ergebnis wirtschaftlicher Kooperation. (13) Das Recht sich zusammenzuschließen und kollektiv seine Interessen zu vertreten ist ein weltweit anzuerkennender Mindeststandard.

Das Manifest Globales Wirtschaftsethos ist eine Multi-Stakeholder Initiative und spricht neben transnationalen und nationalen Unternehmen auch deren Investoren und Kreditoren an. Weiterhin gehören nicht-privatwirtschaftliche Institutionen wie Arbeitnehmerorganisationen, Konsumentengruppen, NGOs sowie politische, staatliche und internationale Organisationen zur Zielgruppe (Küng 2009; Wieland 2010a, S. 77). Darüber hinaus richtet sich das Manifest an private Einzelpersonen.

Um an der Initiative teilzunehmen, müssen interessierte Organisationen die Stiftung Weltethos Tübingen per E-Mail informieren. Im Anschluss veröffentlicht die Stiftung Namen und Sitz der betreffenden Organisationen als so genannte „Unterzeichner“ auf ihrer Homepage. Privatpersonen können sich direkt auf der Homepage eigenständig als so genannte „Unterstützer“ des Manifests registrieren.

Zu den Erstunterzeichnern des Globalen Wirtschaftsethos gehören renommierte Führungspersönlichkeiten aus Religion, Politik und Wirtschaft wie bspw. der Friedensnobelpreisträger Erzbischof Desmond Tutu, die ehemalige Staatspräsidentin von Irland Mary Robinson, der ehemalige Präsident der Weltbank James Wolfensohn sowie der ehemalige CEO und Verwaltungsratspräsident des Pharmakonzerns Novartis Daniel Vasella.

Die Förderung des Manifests ist von der Stiftung Weltethos überwiegend auf das 2012 eigens gegründete Weltethos-Institut (WEIT) an der Universität Tübingen übergegangen. Der Fokus der Institutsarbeit liegt „auf der Entwicklung praxistauglicher Konzepte zur Implementierung eines Globalen Wirtschaftsethos“ (Stiftung Weltethos o.D.d) sowie der Forschung und Lehre⁴⁶¹.

Ziel des Manifests ist es einen Anfangspunkt für einen „gemeinsamen moralischen Lernprozess“ (Wieland 2010a, S. 88) anzubieten und „damit prospektiv gemeinsame moralische Vorstellungen über faire und gerechte Geschäftsmodelle und Managementpraktiken [zu] erarbeiten“ (ebd.).

⁴⁶¹ Zu den konkreten Aktivitäten des Instituts vgl. ausführlich Weltethos-Institut Tübingen 2014.

5.2.1 Zum Bekanntheitsgrad des Manifest Globales Wirtschaftsethos

Damit das Globale Wirtschaftsethos einen positiven Effekt auf das Vertrauensverhältnis zwischen transnationalen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern hat, benötigt es einen hohen weltweiten Bekanntheitsgrad⁴⁶². Eine entsprechende globale empirische Studie ist aktuell nicht existent. Entsprechend greifen die folgenden Ausführungen erneut auf alternative Quellen zurück. Diese erlauben eine zumindest *indikative Bewertung*. Im Fall des Globalen Wirtschaftsethos handelt es sich hierbei um die Anzahl der Unterzeichner, die Erwähnungen in der Zeitungsdatenbank Nexis, die Anzahl der Unterstützer des Wirtschaftsethos sowie die Beliebtheit der Stiftung Weltethos bzw. des Weltethos-Institut (WEIT) im sozialen Medium Facebook.

Bekanntheitsgrad des Globalen Wirtschaftsethos bei transnationalen Unternehmen

Die weltweiten (Erst-) Unterzeichner des Globalen Wirtschaftsethos werden namentlich durch die Stiftung Weltethos auf deren Homepage veröffentlicht. Weiterhin sind Informationen wie bspw. Berufs- oder Firmenzugehörigkeit einsehbar. Entsprechend kann festgehalten werden: Unter den 21 Erstunterzeichnern befinden sich vier unternehmens- bzw. wirtschaftsnahe Vertreter (Stiftung Weltethos 2009, S. 11f.). Unter den weiteren 64 Unterzeichnern befinden sich ca. 33 Unternehmensvertreter (Stiftung Weltethos o.D.b)⁴⁶³.

Zur Bekanntmachung des Globalen Wirtschaftsethos wurde folgender Prozess ins Auge gefasst: Nach der Vorstellung 2009 sollen kontinuierlich weitere Unterzeichner gewonnen und weitere Diskussionen angestoßen werden (Küng 2010, S. 46).

⁴⁶² Für eine ausführliche Begründung dieser Prämisse siehe Abschnitt 4.3.1.

⁴⁶³ Stand 01.11.2014.

Bekanntheitsgrad des Globalen Wirtschaftsethos bei (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern

Gemäß der internationalen Zeitungsdatenbank Nexis⁴⁶⁴ erreicht das Globale Wirtschaftsethos seit seiner Veröffentlichung⁴⁶⁵ zwei Erwähnungen in den Überschriften weltweiter Zeitungen⁴⁶⁶. Auf der Homepage des Wirtschaftsethos haben sich weltweit insgesamt 197 Privatpersonen als Unterstützer registriert⁴⁶⁷, von denen ein Großteil aus Deutschland stammt. Im sozialen Medium Facebook, das weltweit über 1,23 Milliarden Mitglieder zählt (Facebook 2014), kommt die Stiftung Weltethos auf etwa 700 „Gefällt mir“-Hinweise⁴⁶⁸, das Weltethos-Institut (WEIT) auf ca. 325^{469, 470}.

Entsprechend den obigen Informationen kann festgehalten werden, dass verfügbare *erste* Indikatoren auf einen sehr schwach ausgeprägten weltweiten Bekanntheitsgrad des Manifest Globales Wirtschaftsethos hinweisen. Dies gilt für multinationale Unternehmen ebenso wie für (Welt-) Gesellschaftsmitglieder.

5.2.2 Zum Selbstverständnis des Manifest Globales Wirtschaftsethos

Um relevante Inkonsistenzen zu vermeiden, sollten sich Globale Chartas als Angebot für ein *gemeinsames globales Spielverständnis* positionieren, welches als *Metasignal* Wirkung entfaltet. Weiterhin sollten (Welt-) Gesellschaftsmitglieder Hinweise zum Umgang mit dem Metasignal als Interpretationsanweisung für konkrete Signale erhalten. Im Fall des Globalen Wirtschaftsethos gilt:

⁴⁶⁴ Nexis, ehemals LexisNexis, ist eine internationale Zeitungsdatenbank, die weltweit über 35.000 Informationsquellen durchsucht. Sie gilt als die umfassendste Datenbank ihrer Art.

⁴⁶⁵ Als Suchzeitraum wurde der 06.10.2009 bis 01.11.2014 gewählt.

⁴⁶⁶ Gesucht wurde nach den Schlagworten „Wirtschaftsethos“ und „Economic Ethic Manifesto“.

⁴⁶⁷ Stand 01.11.2014.

⁴⁶⁸ Siehe hierzu Stiftung Weltethos o.D.c (Stand 01.11.2014).

⁴⁶⁹ Siehe hierzu Weltethos-Institut o.D. (Stand 01.11.2014).

⁴⁷⁰ Siehe Fußnote 422 für Vergleichswerte, die eine Einordnung der genannten Anzahl gewährleisten.

Das Globale Wirtschaftsethos als Angebot für ein gemeinsames globales Spielverständnis

Das erklärte Ziel des Globalen Wirtschaftsethos ist das Angebot „international akzeptierter ethischer Prinzipien und moralischer Standards“ (Stiftung Weltethos 2009, S. 4), die „zur Entwicklung einer ethischen Rahmenordnung für die Weltwirtschaft beitragen“ (Küng 2010, S. 46f.) sollen. Um dieses Ziel zu erreichen, sieht sich das Manifest als Initiative zur Entwicklung eines Dialogs, der einen gemeinsamen moralischen Lernprozesses einleiten soll (Wieland 2010a, S. 78, 88).

Das Manifest versteht sich nicht als Gesetz, dessen Umsetzung mit Sanktionen einhergeht (Küng 2009), sondern als notwendige Ergänzung zu Institutionen auf Spielregelebene. Küng (2010) bemerkt entsprechend: „Gesetze genügen nicht! [...] Gesetze ohne Ethos haben keinen Bestand, und gesetzliche Bestimmungen können umgangen, verdreht, ignoriert, unterminiert werden ohne ein ethisches Bewusstsein, das auf einigen elementaren ethischen Standards basiert“ (S. 38).

Das Globale Wirtschaftsethos als Metasignal und Interpretationsrahmen für konkrete Signale

Im Rahmen von Küngs (2010) Ausführungen zum Wirtschaftsethos lässt sich ein Anhaltspunkt für die Anwendung des Manifests als Metasignal ausmachen. Es heißt: „Dieses Manifest bietet keine Antworten [...] für alle möglichen Einzelprobleme im Wirtschaftsleben [...]. Es bietet ethische Grundlinien, an denen sich die jeweiligen Einzelentscheidungen orientieren können und sollen“ (ebd., S. 45) und weiter: „Es bietet [...] Orientierungswissen als Navigationskarte“ (ebd., S. 47).

Diese Äußerung stellt klar, dass es sich bei dem Wirtschaftsethos *nicht* um ein konkretes Signal handelt, das zur Bewertung einer spezifischen Interaktion herangezogen werden kann. Vielmehr bietet es ‚Orientierungswissen‘ – eine Aussage, aus der sich indirekt ein Hinweis auf Anwendung des Manifests als Interpretations*rahmen* für konkrete Signale ableiten lässt.

Durch die obigen Ausführungen wird deutlich, dass sich das Manifest entsprechend der Terminologie der vorliegenden Arbeit als Angebot für ein gemeinsames globales Spielverständnis positioniert. Es ist an dieser Stelle zusätzlich anzumerken, dass sich dieses Angebot nicht nur an (transnationale) Unternehmen, sondern explizit auch an (Welt-) Gesellschaftsmitglieder richtet. Letztere können sich als Privatpersonen direkt auf der Homepage eigenständig als „Unterstützer“ des Manifests registrieren und so ihre Zustimmung zu dem gemeinsamen Spielverständnis signalisieren⁴⁷¹.

Des Weiteren erfolgt ein Hinweis auf die Anwendung des Manifests als Metasignal und damit als Interpretationsrahmen für konkrete Signale. Allerdings ist dieser Hinweis nur indirekt in den Ausführungen von Küng (2010) abzulesen, es bleibt somit ein großer Spielraum für den Umgang mit dem Metasignal seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder.

5.2.3 Zur Sicherstellung der Glaubwürdigkeit des Manifests Globales Wirtschaftsethos

Um mit dem Ziel der Stabilisierung von Vertrauen als Metasignal Wirkung zu entfalten, ist die Sicherstellung der Glaubwürdigkeit von Globalen Chartas essentiell. Dies erreichen sie, indem sie durch soziale oder marktseitige Vor- bzw. Nachteile die Einhaltung der Versprechen durch ihre Mitglieder als „weiche“ Institution fördern.

Im Fall des Globalen Wirtschaftsethos verpflichten sich die Unterzeichner bzw. Unterstützer entsprechend der Präambel dazu „sich von Buchstaben und Geist dieser Erklärung in ihrem alltäglichen wirtschaftlichen Entscheiden, Handeln und Verhalten leiten zu lassen und sie so mit Leben zu erfüllen“ (Stiftung Weltethos 2009, S. 4). Allerdings bestehen keine erkennbaren Strukturen zur Absicherung dieser Verpflichtung und damit zur Absicherung der Glaubwürdigkeit des Manifests.

⁴⁷¹ Vgl. die Ausführungen in der Einleitung des Abschnitts 5.2.

Küng (2010) führt aus: „Dieses Manifest ist kein juristisch bindendes Dokument, sondern ein Appell zu ethischem Verhalten. [...] Die Unterzeichner werden jedoch nicht verantwortlich gemacht werden für die Umsetzung von Forderungen und Vorschlägen, die in diesem Text zum Ausdruck kommen. [...] Unser Manifest ist kein repressives, sondern ein konstruktives und hilfreiches Dokument“ (S. 46f.). Die Einhaltung der Versprechen unterliegt für die Unterzeichner bzw. Unterstützer alleine den „Sanktionen des Gewissens“ (Küng 2009).

Damit verzichtet das Manifest Globales Wirtschaftsethos bewusst auf die Sicherstellung der eigenen Glaubwürdigkeit durch geeignete soziale oder marktseitige Vor- bzw. Nachteile. Eine potentielle Wirkung als „weiche“ Institution entspricht nicht der Intention der Globalen Charta.

5.2.4 Zum Angebot an belastbaren Orientierungspunkten des Manifest Globales Wirtschaftsethos

Entlang des praktischen Syllogismus sollten Globale Chartas (1) global konsensfähige normative Ideale anbieten sowie (2) Transparenz über unternehmerische Handlungsbedingungen, d.h. grundlegende Interaktionsbedingungen sowie kooperationsspezifische Restriktionen schaffen⁴⁷². Weiterhin sollten sie auf der Ebene (3) die Integration von (1) und (2) leisten. Auf diese Weise bieten sie Unternehmen erfüllbare generalisierte Versprechen an und versorgen (Welt-) Gesellschaftsmitglieder mit inhaltlich zutreffenden Interpretationsanweisungen. So könnten Globale Chartas der Entstehung relevanter Inkonsistenzen vorbeugen und zielgerichtet als Vertrauensinvestitionen wirken.

⁴⁷² Vgl. Abschnitt 4.3.3.

(1) Angebot global konsensfähiger normativer Ideale

Ziel des Manifests ist die Etablierung eines globalen Ethos der Wirtschaft. Entsprechend heißt es in der einleitenden Erklärung: „Die [...] ausgesprochenen Prinzipien können von allen Menschen mit ethischen Überzeugungen, religiös begründet oder nicht, mitgetragen werden“ (Stiftung Weltethos 2009, S. 4). Unabhängig von kulturellen Grenzen erheben die angebotenen Prinzipien und Werte somit den Anspruch universeller Gültigkeit⁴⁷³.

Begründet wird dieser Anspruch ethisch-religiös, da das Globale Wirtschaftsethos inhaltlich auf der Erklärung des Parlaments der Weltreligionen zum Weltethos von 1993 basiert⁴⁷⁴. Küng (2009) führt aus: „Diese Werte und Standards sind keine Erfindungen unserer Zeit, sondern stammen aus dem ethischen Erfahrungsschatz der Menschheit [...]. [Sie] haben somit die Autorität der großen religiösen und ethischen Traditionen der Menschheit hinter sich.“

Die Erklärung zum Weltethos bietet globale (religiöse) Werte an, die einen Grundkonsens der Weltreligionen widerspiegeln. Auf diesem Konsens fußt das Globale Wirtschaftsethos. Seine Prinzipien beruhen somit auf einer religiösen Legitimationsgrundlage und können als global konsensfähige normative Ideale eingestuft werden. Zu einer ähnlichen Einschätzung kommen auch Hemphill und Lillevik (2011): „The Manifesto consists of ‘substantive hypernorms’ [...] that are universal in nature“ (S. 217)⁴⁷⁵.

(2) Transparenz bzgl. grundlegender Interaktionsbedingungen und Hinweis auf kooperationsspezifische Restriktionen

Zu den grundlegenden Interaktionsbedingungen gehören das Eigeninteresse der Akteure, d.h. die Erzielung von Gewinn und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, sowie die Bedingungen der Globalität.

⁴⁷³ Vgl. auch Küng (2009), der bekräftigt: „Sie sind [...] auch nicht regional oder national beschränkt, sondern bei aller kulturellen Bedingtheit universal.“

⁴⁷⁴ Vgl. den einleitenden Abschnitt 5.2.

⁴⁷⁵ Zum Begriff „Hypernorm“ siehe Abschnitt 4.3.3.

Das Eigeninteresse der Akteure wird im Fall des Globalen Wirtschaftsethos bereits in der Präambel erwähnt. Es heißt: „Die Kooperation aller Beteiligten und Betroffenen wird nur dann verlässlich gelingen, wenn das Streben aller nach Realisierung des *legitimen Eigeninteresses* und nach gesellschaftlicher Wohlfahrt eingebettet ist in globale ethische Rahmenbedingungen, die allgemein als gerecht und fair akzeptiert werden“ (Stiftung Weltethos 2009, S. 3, H.v.m.). Weitere Erwähnung des legitimen Eigeninteresses folgen in Artikel 3 (ebd., S. 5) sowie in den Ausführungen zum ethischen Bezugsrahmen des Grundwertes „Gerechtigkeit und Solidarität“. Hier wird das Eigeninteresse in einen positiven Zusammenhang mit der Leistungsfähigkeit und der Wohlfahrt aller Akteure gebracht (ebd., S. 7). Im weiteren Verlauf des Wirtschaftsethos finden auch Gewinnerzielung und Wettbewerb Erwähnung. So heißt es in Artikel 8: „Das Erzielen von Gewinn ist die Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit und den Bestand der Unternehmen“ (ebd., S. 8)⁴⁷⁶

Die Bedingungen der Globalität werden in Artikel 7 und 11 angesprochen. Artikel 7 spricht dabei die defizitäre globale Rahmenordnung an und fordert Unternehmen auf diese durch Selbstkontrolle auszugleichen (ebd.). Artikel 11 verweist auf den globalen Pluralismus an kulturellen und politischen Überzeugungen (ebd., S. 9).

Ein erster Hinweis auf kooperationspezifische Restriktionen ist in Artikel 13 zu erkennen. Es heißt: „Diese [Möglichkeit zur Teilhabe an den Erträgen der Wirtschaft, Anm. AA] variiert je nach den kulturellen Voraussetzungen und den ordnungspolitischen Rahmenbedingungen eines Wirtschaftsraumes“ (ebd., S. 10).

Das Globale Wirtschaftsethos positioniert somit das Eigeninteresse der Akteure als legitim und erwähnt an verschiedenen Stellen die grundlegenden Interaktionsbedingungen. Ebenfalls erfolgt ein erster Hinweis auf interaktionsspezifische Restriktionen.

⁴⁷⁶ Vgl. auch die einführende Erklärung zum Weltethos: „Diese Erklärung zu einem Globalen Wirtschaftsethos nimmt die Gesetzmäßigkeiten von Markt und Wettbewerb ernst, will diese aber zum Wohl aller auf eine ethische Grundlage stellen“ (Stiftung Weltethos 2009, S. 4).

(3) Integration von (1) und (2)

Das Globale Wirtschaftsethos erfüllt die notwendigen Bedingungen (1) und (2), d.h. es bietet globale konsensfähige normative Ideale an und schafft Transparenz bzgl. unternehmerischer Handlungsbedingungen. Allerdings werden normative Ideale und unternehmerische Handlungsbedingungen nicht konsequent integriert, d.h. der Zusammenhang von (1) und (2) bleibt offen. Es erfolgt auch kein Hinweis auf den Umgang mit Konfliktfeldern.

Entsprechend werden keine erfüllbaren generalisierten Versprechen für Unternehmen angeboten und (Welt-) Gesellschaftsmitglieder erhalten keine inhaltlich belastbaren Interpretationsanweisungen. Bei der Ableitung von (Vertrauens-) Erwartungen und unternehmerischen Handlungen wird Fehlschlüssen somit nur ungenügend vorgebeugt. In der Folge könnten relevante Inkonsistenzen zwischen erhöhten (Vertrauens-) Erwartungen und unternehmerischen Handlungen entstehen. Diese könnten das generalisierte und über den (Vertrauens-) Lernprozess auch das spezifische Vertrauen zwischen (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen beeinträchtigen. Das Globale Wirtschaftsethos wirkt dann ggf. konstraintentional.

Für die Belange der vorliegenden Arbeit kann festgehalten werden, dass das Globale Wirtschaftsethos vor einem religiös-ethischen Hintergrund global konsensfähige normative Ideale anbietet (1), unternehmerisches Eigeninteresse als legitim positioniert und sowohl die grundlegenden Interaktionsbedingungen als auch die kooperationsspezifischen Restriktionen erwähnt (2). Damit sind die notwendigen Bedingungen für belastbare Orientierungspunkte erfüllt. Allerdings leistet das Wirtschaftsethos keine Integration von (1) und (2) auf Ebene (3). Somit fehlt die hinreichende Bedingung und es kann festgehalten werden, dass das Manifest Globales Wirtschaftsethos *keine* genügend belastbare Orientierungspunkte anbietet.

5.2.5 Zur Ermöglichung der lokalen Interpretation des Manifest Globales Wirtschaftsethos

Prinzipien Globaler Chartas erfordern eine Interpretation gemäß dem lokalen Werte-, Normen- und Motivationsgefüge sowie den jeweiligen kooperationsspezifischen Bedingungen. Auf lokaler Ebene sollte das Globale Wirtschaftsethos deshalb eine entsprechende Infrastruktur anbieten.

Im Fall des Globalen Wirtschaftsethos bemerkt Wieland (2010a): „Das Manifest zielt auf die Entwicklung eines kooperativen Netzwerkes zwischen den Kulturen, das sich auf gemeinsame Prinzipien und Werte stützt, die im Geschäftsalltag geteilt werden. Dieses Netzwerk der Vielfalt akzeptiert Differenz, verbindet sie dabei aber mit einem Band geteilter ethischer Standards (S. 91).

Um dieses Ziel zu erreichen, engagiert sich das Weltethos-Institut (WEIT) an der Universität Tübingen neben der universitären Lehre laut Jahresbericht 2013 in (internationalen) akademischen Tagungen, Konferenzen und Forschungsk Kooperationen. Weiterhin fördert und organisiert das Institut Dialoge u.a. mit Unternehmen und der Öffentlichkeit. Zu den Veranstaltungen begrüßt das WEIT auch internationale Gäste (Weltethos-Institut Tübingen 2014).

Auf Seiten der Stiftung Weltethos existieren neben der deutschen auch Stiftungen in der Schweiz, Tschechien, Kolumbien, Mexiko sowie Initiativen und Projekte in Österreich, Slowenien, Bosnien und Herzegowina, Nordamerika, Indien sowie China (Stiftung Weltethos o.D.a). Die Stiftungen, Initiativen und Projekte engagieren sich durch den interkulturellen Dialog für die Verbreitung des Weltethos. Die Schwerpunkte ihrer Arbeit liegen allerdings primär auf der Förderung des Weltethos im schulischen und akademischen Bereich, nicht auf wirtschaftsnahen Themen (ebd.).

Es ist festzuhalten, dass sich die internationale Dialogarbeit des WEIT und der Stiftung Weltethos primär auf den akademischen Bereich bezieht. Die Art der Tätigkeiten weist darauf hin, dass die Implementierung des Netzwerkgedankens durch eine Befähigung von Einzelpersonen angestrebt wird. Ein darüber

hinausgehender Aufbau einer etablierten Infrastruktur zur systematischen Interpretation des Globalen Wirtschaftsethos auf lokaler Ebene ist nicht feststellbar.

5.3 Die Caux Round Table Prinzipien für verantwortungsvolle Unternehmen

Der Caux Round Table (CRT)⁴⁷⁷ wurde 1986 im schweizerischen Caux von Frederik Philips, dem damaligen Präsidenten von Philips Electronics sowie Olivier Giscard d'Estaing, dem stellvertretenden Vorsitzenden von INSEAD, gegründet⁴⁷⁸.

Ursprünglich bestand der Round Table aus europäischen, japanischen und amerikanischen Führungskräften. Ihr Ziel war der Abbau von Handelsspannungen zwischen Japan und der westlichen Welt, die im Exporterfolg Japans in den 70er und 80er Jahren wurzelten. Durch Ryuzaburo Kaku, dem ehemaligen Geschäftsführer von Canon, verschob sich dieser Fokus Anfang der 90er Jahre zugunsten globaler unternehmerischer Verantwortung. Goodpaster (2000) merkt an: "[T]he principal touchstone of the Caux Round Table mission is the desire to increase the trust of people and organizations worldwide in the institution of business" (S. 193).

Entsprechend wurden die CRT "Principles for responsible business"⁴⁷⁹ entwickelt, 1994 veröffentlicht und 1995 dem "United Nations World Summit on Social Development" präsentiert. Angesichts der Weltwirtschaftskrise, die laut Caux Round Table die Abhängigkeit der Wirtschaft von einer Vertrauenskultur noch deutlicher gemacht hat (Caux Round Table 2010), wurden die Prinzipien 2009 überarbeitet.

⁴⁷⁷ Für wissenschaftliche Auseinandersetzungen mit dem Caux Round Table siehe etwa Cavanagh 2000, Cavanagh 2004, Goodpaster 2000, Young 2003.

⁴⁷⁸ Vgl. hier und im Folgenden Caux Round Table o.D.e.

⁴⁷⁹ Neben den CRT-Prinzipien für Unternehmen existieren auch Prinzipien für Regierungen, NGOs, Kapitaleigentümer sowie für verantwortungsvolle Globalisierung. Aufgrund der Schwerpunktsetzung der vorliegenden Arbeit konzentriert sich die folgende Analyse allerdings ausschließlich auf die CRT-Prinzipien für Unternehmen.

Die CRT-Prinzipien für verantwortungsvolle Unternehmen sind “a concentrate of moral, ethical, philosophical, and jurisprudential wisdom from many traditions” (Young 2003, S. 2). Primär aber vereinen sie westliche Werte wie die menschliche Würde mit dem japanischen Konzept „kyosei“ (Caux Round Table 2014b). Kyosei begreift ein Unternehmen ganzheitlich als lebenden Organismus, der nur durch und mit seiner Umwelt erfolgreich ist: “It is a naturalistic, holistic vision of mutual dependency and inter-sustainability. For a business it means living by and through stakeholders such as customers, employees, owners, creditors, suppliers, government supplied public goods, communities and the physical environment. From the standpoint of Kyosei, a company prospers for itself by enhancing its relationships with such mutually involved stakeholders” (Caux Round Table o.D.e, S. 2f.). Verkürzt kann Kyosei folglich mit dem Grundsatz “living and working for mutual advantage“ (Caux Round Table 2010) begriffen werden.

Die CRT-Prinzipien bestehen aus einer Einführung und sieben Prinzipien, die durch sechs Stakeholder Management Richtlinien unterstützt werden. Die Prinzipien decken die Themenbereiche Respekt gegenüber Stakeholdern, Vertrauensgewinnung, Einhaltung von Gesetzen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung ab und können an dieser Stelle wie folgt verkürzt und sinngemäß wiedergegeben werden⁴⁸⁰:

Unternehmen sollen (1) Stakeholder jenseits von Shareholdern respektieren und ihre Interessen wahren, (2) zur wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Entwicklung derjenigen Gesellschaften beitragen, in denen sie tätig sind, (3) Vertrauen aufbauen, indem sie ihr Verhalten über den jeweiligen Gesetzestext hinaus an dessen ursprünglichem Gedankengut und Intention ausrichten, (4) (inter)nationale Gesetze und lokale Konventionen respektieren, (5) verantwortungsvolle Globalisierung (im Hinblick auf offenen und fairen Handel) unterstützen, (6) die Umwelt respektieren, entsprechend Verschwendung von Ressourcen vermeiden und darauf achten, dass die heutigen Bedürfnisse erfüllt

⁴⁸⁰ Für den Originaltext der CRT-Prinzipien siehe Caux Round Table 2010.

werden “without compromising the needs of future generations“ (ebd.), (7) illegale Aktivitäten wie Korruption, Bestechung, Geldwäsche, Drogenhandel usw. vermeiden.

Der Caux Round Table kann als weltweites Multi-Stakeholder Netzwerk von Einzelpersonen beschrieben werden, zu denen Führungspersönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Religion und Politik zählen⁴⁸¹. Um teilzunehmen, müssen sich interessierte Einzelpersonen an einen regionalen Ansprechpartner wenden und gemeinsame Zusammenarbeitsmodelle wie z.B. die Teilnahme an Projekte(n) besprechen (Caux Round Table o.D.f).

Die Governance-Struktur des Caux Round Table wurde 2013 angepasst und stützt sich seither auf ein Board of Directors sowie ein Supervisory Council, das nach europäischem Vorbild agiert. 32 so genannte “Fellows” bzw. “Senior Fellows” komplettieren die Struktur (Caux Round Table 2014a). Ihre Aufgabe ist es, Ideen beizusteuern, den CRT zu beraten, Pläne und Vorschläge zu kommentieren und die Bekanntheit und Implementierung der Prinzipien zu fördern (Caux Round Table o.D.b, Caux Round Table o.D.f). Geschäftsführer des Caux Round Tables ist Stephen Young. Die Mitglieder treffen sich jährlich im Rahmen der “Global Dialogue” Events.

Ziel des Caux Round Table ist “to promote a morally and sustainable way of doing business“ (Caux Round Table 2010). Dieser Ansatz wird unter dem Schlagwort “moral capitalism” zusammengefasst, das offizielle Ziel des CRT lautet entsprechend: “Our unifying PURPOSE is Moral Capitalism for a Better World” (Caux Round Table o.D.g, H.i.O.).

⁴⁸¹ Vgl. hierzu die Liste der so genannten “fellows“ im Jahresbericht des Caux Round Table (Caux Round Table 2014a, Caux Round Table o.D.f.)

5.3.1 Zum Bekanntheitsgrad der Caux Round Table Prinzipien

Um ihr Vertrauensverhältnis positiv zu beeinflussen, benötigen die CRT-Prinzipien einen hohen Bekanntheitsgrad bei international und global agierenden Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern ⁴⁸². Aktuell existiert keine (globale) empirische Studie, die diesen Bekanntheitsgrad misst. Entsprechend greifen die folgenden Ausführungen auf verfügbare Quellen zurück, die eine *erste, rein indikative Bewertung* erlauben. Im Fall des CRT handelt es sich hierbei um die Größe des CRT-Netzwerkes, die Erwähnungen in der Zeitungsdatenbank Nexis, die Anzahl der Besucher der CRT-Homepage sowie die Beliebtheit des CRT im sozialen Medium Facebook.

CRT-Bekanntheitsgrad bei transnationalen Unternehmen

Der Caux Round Table besteht aus einem “small network of advocates” (Caux Round Table o.D.b). Zu diesem gehören im engen Kreis die o.g. 32 Fellows bzw. Senior Fellows, von denen die Hälfte aus den USA stammt. Die übrigen Fellows sind asiatischer oder europäischer Herkunft (Caux Round Table 2014a). Das gesamte CRT Netzwerk besteht aktuell aus ca. 3.000 Personen (Caux Round Table 2012). Zu diesen gehören allerdings nicht nur Unternehmenspersönlichkeiten, sondern auch Personen aus Wissenschaft, Religion und Politik. Der Organisationsgrad an transnationalen Unternehmen, die über Führungspersönlichkeiten am CRT beteiligt sind, liegt entsprechend niedriger⁴⁸³.

Laut CRT soll dieses Netzwerk kontinuierlich ausgeweitet werden: “With the help and advice of its members, the CRT proposes to expand its network of affiliates and partners” (Caux Round Table o.D.b).

⁴⁸² Für eine ausführliche Begründung dieser Prämisse siehe Abschnitt 4.3.1.

⁴⁸³ Informationen bzgl. einer genauen Anzahl sind nicht verfügbar.

CRT-Bekanntheitsgrad bei (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern

In der internationalen Zeitungsdatenbank Nexis⁴⁸⁴ erreicht der Caux Round Table seit der Veröffentlichung der Prinzipien für verantwortungsvolle Unternehmen 1994⁴⁸⁵ 15 Erwähnungen in den Überschriften weltweiter Zeitungen⁴⁸⁶. Weiterhin wurde die Homepage des Caux Round Tables nach eigenen Angaben im Jahr 2013 etwa 40.000 Mal besucht (Caux Round Table 2014a). Im sozialen Medium Facebook, das weltweit über 1,23 Milliarden Mitglieder zählt (Facebook 2014), kommt der CRT auf etwa 650 „Gefällt mir“-Hinweise^{487, 488}.

Entsprechend den obigen Ausführungen kann festgehalten werden, dass verfügbare *erste* Indikatoren auf einen sehr niedrigen Bekanntheitsgrad des CRT seitens multinationaler Unternehmen sowie (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern hinweisen.

5.3.2 Zum Selbstverständnis der Caux Round Table Prinzipien

Um relevante Inkonsistenzen zu vermeiden und zielgerichtet als Vertrauensinvestitionen zu wirken, sollten sich Globale Chartas als Angebot für ein *gemeinsames globales Spielverständnis* verstehen. Aufgrund der Interdependenz der drei Ebenen des Paradigmas wirkt das Spielverständnis *stets* auch als Metasignal. Entsprechend sollten Globale Chartas den (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern Hinweise zum Umgang mit dem Metasignal als Interpretationsanweisung für konkrete Signale geben.

⁴⁸⁴ Nexis, ehemals LexisNexis, ist eine internationale Zeitungsdatenbank, die weltweit über 35.000 Informationsquellen durchsucht. Sie gilt als die umfassendste Datenbank ihrer Art.

⁴⁸⁵ Als Suchzeitraum wurde der 01.01.1994 bis 01.11.2014 gewählt.

⁴⁸⁶ Gesucht wurde nach „Caux Round Table“.

⁴⁸⁷ Siehe hierzu Caux Round Table o.D.c. (Stand 01.11.2014).

⁴⁸⁸ Siehe Fußnote 422 für Vergleichswerte, die eine Einordnung der genannten Anzahl gewährleisten.

Die CRT-Prinzipien als Angebot für ein gemeinsames globales Spielverständnis

Hinweise auf das Selbstverständnis des CRT finden sich in seiner Vision und Mission. Dort heißt es: “Our VISION is for a free, fair and prosperous global society built on [...] moral capitalism“ (Caux Round Table o.D.g). Dieser moralische Kapitalismus soll laut CRT Mission durch den Beitrag der Unternehmen zur Mehrung von Wohlstand, Nachhaltigkeit und Fairness sichergestellt werden (ebd.).

Um dieses Ziel zu erreichen, wurden die CRT-Prinzipien formuliert, deren Lern- und Dialogansatz in ihrer Einführung zum Ausdruck kommt: “The Caux Round Table has sought to begin a process that identifies shared values, reconciles differing values, and thereby develops a shared perspective on business behavior acceptable to and honored by all“ (Caux Round Table 2010).

Die Prinzipien werden entsprechend als “statement of aspirations“ (ebd.) dargestellt, sie sind nicht mit regulativen Initiativen auf Spielregelebene zu verwechseln (Cavanagh 2000, S. 179).

Die CRT-Prinzipien als Metasignal und Interpretationsrahmen für konkrete Signale

In der Außendarstellung der CRT-Prinzipien existiert kein expliziter Hinweis zum Umgang von (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern mit dem Metasignal als Interpretationsanweisung für konkrete Signale.

Es kann festgehalten werden: Während sich die CRT-Prinzipien entlang der Terminologie der vorliegenden Arbeit als gemeinsames globales Spielverständnis positionieren, fehlt eine eigene Positionierung für ihren Umgang als Metasignal. Entsprechend besteht bzgl. des Umgangs mit den CRT-Prinzipien ein großer Spielraum für (Welt-) Gesellschaftsmitglieder und Dritte, der die Gefahr der Missdeutung als konkretes Signal einschließt. In diesem Fall könnten die Prinzipien konstraintentional wirken.

5.3.3 Zur Sicherstellung der Glaubwürdigkeit der Caux Round Table Prinzipien

Die Sicherstellung der eigenen Glaubwürdigkeit ist Bedingung für die volle Entfaltung der Wirkung Globaler Chartas als Metasignal. Durch soziale oder marktseitige Vor- bzw. Nachteile können Globale Chartas die Einhaltung ihrer Versprechen durch die Mitglieder unterstützen.

Im Fall der Caux Round Table Prinzipien kann festgestellt werden: "The CRT Principles aim to express a world standard against which business behavior can be measured" (Caux Round Table 2010). Um die beteiligten Unternehmen in diesem Vorhaben zu unterstützen, bietet der CRT den so genannten "Arcturus Corporate Responsibility Assessment Survey" an. Durch die Beantwortung von 49 Fragen können (transnationale) Unternehmen eine Selbsteinschätzung bzgl. der Erfüllung der CRT-Prinzipien und der Stakeholder Management Richtlinien vornehmen (Caux Round Table o.D.a). Allerdings ist diese Selbsteinschätzung ein freiwilliges Angebot, die Ergebnisse werden nicht veröffentlicht⁴⁸⁹. Darüber hinaus gilt: "[T]here are no enforcement provisions [...]. [T]he Caux Round Table [...] only has moral authority. Any enforcement mechanism must be enacted by affected nation-states" (Cavanagh 2000, S. 179).

Es bestehen somit keine erkennbaren Mechanismen oder Prozesse zur Sicherstellung der Glaubwürdigkeit der CRT-Prinzipien im Sinne einer „weichen“ Institution.

5.3.4 Zum Angebot an belastbaren Orientierungspunkten der Caux Round Table Prinzipien

Um zielgerichtet als Vertrauensinvestition zu wirken, sollten Globale Chartas relevante Inkonsistenzen vermeiden. Konkret bedeutet dies die Ausgestaltung ihrer Orientierungspunkte gemäß dem praktischen Syllogismus.

⁴⁸⁹ Dies ist z.B. bei dem COP des UNGC der Fall, siehe Abschnitt 5.1.3

Hierzu müssen die Caux Round Table Prinzipien (1) global konsensfähige normative Ideale anbieten und diese mit (2) unternehmerischen Handlungsbedingungen auf Ebene (3) integrieren⁴⁹⁰. Zu diesen gehören neben den grundlegenden Interaktionsbedingungen auch kooperationsspezifische Restriktionen⁴⁹¹, wobei ein Hinweis auf Letztere ausreichend ist.

Der Grundgedanke der Integration von (1) und (2) ist auch in den CRT-Prinzipien verankert, in deren Einführung heißt es: “[T]hey [die Prinzipien, Anm. AA] balance the interests of business with the aspirations of society to ensure sustainable and mutual prosperity for all“ (Caux Round Table 2010). Dieser Anspruch wird wie folgt umgesetzt:

(1) Angebot global konsensfähiger normativer Ideale

Ziel der Caux Round Table Prinzipien ist es einen weltweiten “moral compass“ (ebd.) für Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Die sieben Prinzipien basieren dabei auf “three ethical foundations, namely: responsible stewardship; the Japanese concept of Kyosei - living and working for mutual advantage; and respecting and protecting human dignity“ (ebd.). Die Prinzipien spiegeln, entsprechend den ursprünglichen europäischen, japanischen und amerikanischen Initiatoren des Caux Round Tables, somit japanische und westliche Werte wider. Sie können sich folglich *nicht unmittelbar* auf eine existierende weltweite Legitimationsgrundlage stützen⁴⁹².

(2) Transparenz bzgl. grundlegender Interaktionsbedingungen und Hinweis auf kooperationsspezifische Restriktionen

Die grundlegenden Interaktionsbedingungen der Akteure, zu denen die Erzielung von Gewinn, die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen sowie die

⁴⁹⁰ Vgl. Abschnitt 4.3.3.

⁴⁹¹ Vgl. Abschnitt 2.2.

⁴⁹² Die Prüfung der globalen Zustimmungsfähigkeit der CRT-Prinzipien bedarf entsprechend der weiteren Untersuchung. Dies übersteigt allerdings den Rahmen der vorliegenden Arbeit. Es kann aber festgehalten werden, dass die CRT-Prinzipien im Gegensatz zu UNGC und dem Manifest Globales Wirtschaftsethos über keine *unmittelbare* globale Legitimationsgrundlage verfügen.

Bedingungen der Globalität zählen, werden im Fall der Caux Round Table Prinzipien an verschiedenen Stellen indirekt erwähnt.

So nimmt bspw. das erste CRT-Prinzip indirekt Bezug auf die Gewinnerzielung und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, es heißt: "A responsible business maintains its economic health and viability not just for shareholders, but also for other stakeholders" (ebd.). Der Erhalt bzw. das intrinsische Streben nach unternehmerischer „Gesundheit“ wird hier mit dem Verweis auf dritte Stakeholder legitimiert.

Ähnlich verläuft auch die Argumentation im zweiten Prinzip, das den unternehmerischen Beitrag zur ökonomischen, sozialen und ökologischen Entwicklung in direkten Zusammenhang mit dem Erhalt des Betriebskapitals stellt (ebd.).

Die grundlegenden Interaktionsbedingungen Gewinnerzielung und Wettbewerbsfähigkeit werden somit indirekt an verschiedenen Stellen der CRT-Prinzipien angeführt, während die kooperationsspezifischen Restriktionen keine Erwähnung finden.

(3) Integration von (1) und (2)

Im Fall des Caux Round Table sind bereits die notwendigen Bedingungen (1) und (2) nicht bzw. nur indirekt erfüllt. Bei der Integration beider als hinreichende Bedingung ist auffällig, dass die CRT-Prinzipien normative Ideale entsprechend einer "win-win" Logik mit den unternehmerischen Handlungsbedingungen in Bezug setzen. Überspitzt formuliert: Unternehmerisches Eigeninteresse ist dann unkritisch, wenn es gesellschaftlichen normativen Idealen dient. Allerdings bleibt der Umgang mit Konfliktfällen zwischen Handlungsbedingungen und normativen Idealen unklar.

Die resultierenden Orientierungspunkte integrieren (1) und (2) somit nur ungenügend. Normativistische Fehlschlüsse seitens der (Welt-) Gesellschaftsmitglieder sind eine potentielle Konsequenz, gefolgt von der Entstehung relevanter vermeintlicher Inkonsistenzen zwischen erhöhten (Vertrauens-) Erwartungen und unternehmerischen Handlungen. Die CRT-Prinzipien könnten somit konstraintentional wirken und das Vertrauen zwischen

(Welt-) Gesellschaftsmitgliedern und transnationalen Unternehmen beeinträchtigen.

Es kann festgehalten werden, dass die CRT-Prinzipien *keine* vollständig belastbaren Orientierungspunkte anbieten. Die Prinzipien basieren *nicht unmittelbar* auf einer weltweiten Legitimationsgrundlage⁴⁹³ (1). Sie verweisen nur indirekt auf unternehmerische Handlungsbedingungen (2), des Weiteren integrieren sie (1) und (2) auf der dritten Ebene des praktischen Syllogismus nur ungenügend, entsprechend einer "win-win" Logik.

5.3.5 Zur Ermöglichung der lokalen Interpretation der Caux Round Table Prinzipien

Globale Prinzipien bedürfen aufgrund des ‚Faktum des Pluralismus‘ (Rawls 2001, S. xvii) und der spezifischen Marktgegebenheiten der lokalen Interpretation. Um die Caux Round Table Prinzipien lokal zu verankern, ist deshalb eine entsprechende Infrastruktur nötig.

Für den Caux Round Table gilt: "[T]he ideals of the CRT are finding receptive homes in more and more specific locations" (Caux Round Table 2008, S. 2). Aktuell existieren 14 so genannte CRT "country chapter", die auf Länderebene für die Verbreitung der CRT-Prinzipien durch Kooperationen mit Universitäten, Durchführung von Konferenzen, Beratungsaktivitäten für Unternehmen, Schulungen zu Arcturus⁴⁹⁴ usw. sorgen (ebd.). Country chapter existieren in den USA, Kanada, Japan, Deutschland, Polen, Kroatien, Serbien, Rumänien, Russland, Mexiko, Malaysien, Thailand und China. Darüber hinaus existiert ein europäisches Country Chapter (Caux Round Table o.D.d).

⁴⁹³ Das potentielle Angebot global konsensfähiger normative Ideale bedarf der weiteren Prüfung.

⁴⁹⁴ Vgl. Abschnitt 5.3.3.

Es kann festgehalten werden, dass der CRT mit den Country Chapter eine Infrastruktur geschaffen hat, durch die eine lokale Interpretation der Prinzipien möglich ist. Allerdings ist das entstandene Netzwerk mit 14 Einheiten verhältnismäßig klein.

5.4 Synopsis

Die Illustration der entwickelten Heuristik anhand von Praxisbeispielen integriert normative und positive Analyse. Wie in der Einleitung zu Kapitel 5 erwähnt, erfolgte die Prüfung aller fünf heuristischen Hinweise in Bezug auf alle Globalen Chartas – unabhängig ihrer ursprünglichen Intention. Dieses Vorgehen wurde im Sinne der „*Erklärung zwecks Gestaltung*“ (Homann und Suchanek 2000/2005, S. 25, H.i.O.) im Hinblick auf ihren Beitrag zur Vermeidung relevanter Inkonsistenzen im Vertrauensprozess gewählt. Entlang der vorausgegangenen Analyse kann zusammenfassend festgehalten werden (vgl. Abbildung 9):

Keine der untersuchten Initiativen kann einen hinreichend *hohen Bekanntheitsgrad* seitens transnationaler Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern vorweisen. Als weltweit größte und bekannteste Globale Charta gilt der UNGC, in dem ca. 5% der international agierenden Unternehmen organisiert sind. Dieser (im Verhältnis hohe) Bekanntheitsgrad ist nicht zuletzt auf die Vereinten Nationen als „Sponsor“ zurückzuführen.

Um allerdings Einfluss auf das Verhalten von international agierenden Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern im Vertrauensprozess nehmen zu können, ist eine Steigerung des Bekanntheitsgrades aller betrachteten Globaler Chartas zu empfehlen.

-illustrativ-

Heuristische Hinweise	United Nations Global Compact (UNGC)	Manifest Globales Wirtschaftsethos	Caux Round Table Prinzipien (CRT)
Hoher Bekanntheitsgrad	➡	⬇	⬇
Klare Kommunikation des Selbstverständnisses	➡	➡	➡
Sicherstellung der eigenen Glaubwürdigkeit	⬆	⬇	⬇
Angebot belastbarer Orientierungspunkte	⬇	⬇	⬇
Ermöglichung der lokalen Interpretation	⬆	⬇	➡

⬆ Heuristischer Hinweis erfüllt ➡ Heuristischer Hinweis bedingt erfüllt ⬇ Heuristischer Hinweis nicht erfüllt

Abbildung 9: Zusammenfassung der Illustration der heuristischen Hinweise. Eigene Darstellung.

Ihr *Selbstverständnis* wird von allen untersuchten Globalen Chartas in einer sehr ähnlichen Art und Weise kommuniziert: Während alle betrachteten Initiativen ihr Selbstverständnis als gemeinsames globales Spielverständnis klar positionieren und sich gegen regulative Initiativen bzw. „harte“ Institutionen auf Spielregelebene abgrenzen, vernachlässigen sie ihre Positionierung als Metasignal. Entsprechend erfolgen keine Hinweise auf den Umgang des Metasignals als Interpretationsrahmen für konkrete Signale.

Es scheint als seien sich Globale Chartas der Wechselwirkung des Bekenntnisses für ein gemeinsames Spielverständnis nicht bewusst: Unabhängig der eigentlichen Intention wirkt dieses Bekenntnis aufgrund der Interdependenz der drei Ebenen des Paradigmas *stets* auch als Metasignal. Fehlt ein entsprechender Hinweis zum Umgang mit diesem steigt u.a. die Gefahr der Missdeutung Globaler Chartas als konkrete Signale. Um diese Gefahr zu bannen, ist ein entsprechender Hinweis zum Umgang Globaler Chartas als Metasignal nötig.

An dieser Stelle soll positiv hervorgehoben werden, dass das Manifest Globales Wirtschaftsethos als einzige der untersuchten Globalen Chartas neben

Unternehmen und sonstigen Organisationen auch (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern als Privatpersonen die Möglichkeit zur Unterschrift gibt. Auf diese Weise wird der Aspekt der Gegenseitigkeit des *gemeinsamen* Spielverständnisses gestärkt.

Was die *Sicherstellung der eigenen Glaubwürdigkeit* anbelangt, differieren die untersuchten Globalen Chartas deutlich: Mit der Überprüfung potentieller neuer Mitglieder, der Einforderung des COP-Berichts sowie der aktiven Adressierung gemeldeter Verstöße gegen die zehn Prinzipien hat der UNGC, nicht zuletzt in Folge heftiger Kritik, Mechanismen entwickelt, die einen Ausschluss von Mitgliedern ermöglichen und so seine Glaubwürdigkeit im Rahmen der Möglichkeiten einer „weichen“ Institution sichern. Demgegenüber verzichten das Manifest und die CRT-Prinzipien bewusst auf die Sicherstellung der eigenen Glaubwürdigkeit durch geeignete soziale oder marktseitige Vor- bzw. Nachteile.

Aus Sicht der vorliegenden Arbeit ist festzuhalten, dass mit der Nicht-Absicherung der eigenen Glaubwürdigkeit im Sinne einer „weichen“ Institution die Funktion Globaler Chartas als Metasignal beeinträchtigt wird. Werden Globale Chartas selbst als unglaubwürdig wahrgenommen, können sie den konkreten Signalen ihrer Mitglieder keine Glaubwürdigkeit schenken bzw. als deren Interpretationsrahmen dienen. Eine entsprechende Absicherung ist folglich eine Grundvoraussetzung für die potentielle Wirkung Globaler Chartas im Vertrauensprozess und wird empfohlen.

Im Sinne der vorliegenden Arbeit bieten die untersuchten Initiativen keine *belastbaren Orientierungspunkte* an. Allerdings variieren die Ausprägungen zwischen den Globalen Chartas: Während das Globale Wirtschaftsethos zwar (religiös legitimierte) global konsensfähige normative Ideale (1) bereitstellt und unternehmerische Handlungsbedingungen (2) erwähnt, erfolgt keine Integration von (1) und (2) auf der dritten Ebene des praktischen Syllogismus. Im Fall der CRT-Prinzipien werden keine *unmittelbar* global konsensfähigen normativen Ideale angeboten und es wird nur indirekt auf unternehmerische Handlungsbedingungen hingewiesen. Die Integration von (1) und (2) auf Ebene (3) erfolgt nur ungenügend entsprechend einer „win-win“ Logik. Der UNGC stellt

(politisch legitimierte) global konsensfähige normative Ideale bereit, vernachlässigt allerdings unternehmerische Handlungsbedingungen und entsprechend auch ihre Integration.

Auf diese Weise bieten Globale Chartas Unternehmen nur bedingt erfüllbare generalisierte Versprechen an und versorgen (Welt-) Gesellschaftsmitglieder nur ungenügend mit inhaltlich belastbaren Interpretationsanweisungen für konkrete Signale. Um die so entstehende Gefahr von Fehlschlüssen und resultierenden relevanten Inkonsistenzen zwischen (Vertrauens-) Erwartungen und unternehmerischen Handlungen zu mindern, ist eine (weitere) Anpassung der bereitgestellten Orientierungspunkte an (1) und (2) sowie eine Integration beider Ebenen auf (3) nötig. Konkret bedeutet dies die Schaffung von Transparenz bzgl. der grundlegenden Interaktionsbedingungen sowie der Hinweis auf die Existenz kooperationsspezifischer Restriktionen. Des Weiteren können Hinweise auf den Umgang mit konkreten Konfliktfeldern zwischen (1) und (2) die Integration der Ebenen leisten.

Die Gewährleistung der *lokalen Interpretation* der Prinzipien variiert von Initiative zu Initiative: Während der UNGC in 99 Ländern mit lokalen Netzwerken präsent ist, die die Ausgestaltung und Verbreitung der zehn Prinzipien vorantreiben, ist das lokale Netzwerk des Caux Round Tables mit 14 so genannten "country chapters" verhältnismäßig klein. Das Manifest Globales Wirtschaftsethos verfügt über keine lokale Infrastruktur, stattdessen scheinen sich die Bemühungen auf den akademischen Bereich und die Befähigung von Einzelpersonen zu konzentrieren.

Aufgrund der Bedingungen der Globalität ist eine lokale Interpretation, d.h. die Auslegung Globaler Chartas entsprechend lokaler Gegebenheiten, nötig. Um dies zu gewährleisten, ist der Aufbau bzw. die Weiterentwicklung lokaler Vertretungen ratsam.

Es kann festgehalten werden, dass eine Weiterentwicklung der untersuchten Globalen Chartas nötig ist, um im Sinne der vorliegenden Arbeit als zielgerichtete Vertrauensinvestitionen relevante Inkonsistenzen im

Vertrauensprozess zu vermeiden, die Gefahr ihrer kontraintentionalen Wirkung zu bannen und schließlich das Vertrauensverhältnis zwischen international agierenden Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitgliedern zu stabilisieren.

Als vielversprechendste Initiative kann aktuell der UNGC hervorgehoben werden, mit Post (2013) formuliert: "The United Nations Global Compact (UNGC) is an important milestone in the history of global corporate social responsibility" (S. 53). Dies ist auf seinen verhältnismäßig hohen Bekanntheitsgrad, die Absicherung der eigenen Glaubwürdigkeit und die Ermöglichung der lokalen Interpretation der zehn Prinzipien durch eine große lokale Infrastruktur zurückzuführen. Allerdings wird empfohlen die Prinzipien hinsichtlich ihres Angebots an belastbaren Orientierungspunkten für international agierende Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitglieder weiterzuentwickeln. Des Weiteren sollte eine Positionierung als Metasignal verbunden mit dem Hinweis auf dessen Anwendung als Interpretationsrahmen für konkrete Signale erfolgen.

6 Schlussbemerkung

Vertrauen ist die Basis jeder Kooperation zum gegenseitigen Vorteil und der Bedarf an Vertrauen nimmt angesichts der Bedingungen der Globalität weiter zu. Vor dem Hintergrund einer defizitären globalen Rahmenordnung haben es sich Globale Chartas zum Ziel gesetzt das Vertrauensverhältnis zwischen (Welt-) Gesellschaft und Unternehmen wiederaufzubauen bzw. zu stabilisieren.

Die vorliegende Arbeit hat gezeigt, dass Globale Chartas als Vertrauensinvestitionen das *Potential* besitzen als „Weichensteller“ im Sinne Webers das Handeln der Akteure zu beeinflussen (Weber 1916/1988, S. 252)⁴⁹⁵. Sie können als Angebot für ein gemeinsames globales Werteverständnis fungieren, das als Quell von Vertrauen dient und den Akteuren als Referenzpunkt (in sehr allgemeiner Art und Weise) Orientierung bei Interaktionen schenkt. Koordinierte wechselseitige (Vertrauens-) Erwartungen stabilisieren so das Vertrauensverhältnis zwischen Unternehmen und (Welt-) Gesellschaft.

Allerdings ist die Entfaltung dieses *Potentials* davon abhängig in wie weit der Geist Globaler Chartas in das von situativen Interessen geprägte Handeln transnationaler Unternehmen und (Welt-) Gesellschaftsmitglieder integriert wird und integriert werden *kann*. Wie eingangs bemerkt, sind Globale Chartas im Alltag nicht oder nur wenig spürbar⁴⁹⁶.

In diesem Zusammenhang wurde gezeigt, dass die Gestaltung Globaler Chartas einer Weiterentwicklung bedarf, um als zielgerichtete Vertrauensinvestitionen ihr Potential zur Geltung zu bringen. Die in der vorliegenden Arbeit entwickelte Heuristik ist hierbei als *erster* Denkansatz zu verstehen, der diese Weiterentwicklung anleiten kann. Die Dissertation kann folglich als Grundlage für weitere Forschungsaktivitäten auf diesem Gebiet genutzt werden.

⁴⁹⁵ Vgl. hierzu Abschnitt 1.3.

⁴⁹⁶ Vgl. hierzu Abschnitt 1.3.

Entlang der entwickelten Heuristik kann der UNGC als vielversprechendste der untersuchten Initiativen hervorgehoben werden. Er weist einen (im Verhältnis zu anderen Globalen Chartas) hohen Bekanntheitsgrad auf, hat Mechanismen entwickelt, die seine Glaubwürdigkeit absichern und ermöglicht die lokale Interpretation seiner Prinzipien. Bedarf zur weiteren Entwicklung wurde bzgl. des Angebots an belastbaren Orientierungspunkten sowie bzgl. der Positionierung seines Selbstverständnisses als Metasignal identifiziert.

Ungeachtet ihrer potentiellen Weiterentwicklung sind und bleiben Globale Chartas allerdings Worte bzw. Versprechen, die durch entsprechende Taten gelebt werden müssen. Im Sinne der erweiterten Goldenen Regel „**Investiere in die Bedingungen der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil!**“ (Suchanek 2001/2007, S. 80, H.i.O.) sind folglich sowohl ihre Mitglieder (primär Unternehmen) als auch Gesellschaftsmitglieder in ihren zahlreichen Rollen als Arbeitnehmer, Kunden, Investoren, Bürger, Politiker, Journalisten, NGO-Vertreter u.v.m. gefordert:

Es liegt in der Verantwortung der unterzeichnenden Unternehmen die in Globalen Chartas abgegebenen Versprechen auch einzuhalten. Auf diese Weise gewährleisten sie die Konsistenz zwischen Worten und Taten und erweisen sich in Interaktionen als vertrauenswürdige Partner. Gesellschaftsmitgliedern wiederum obliegt es u.a. mit Hilfe Globaler Chartas achtsame Urteile über unternehmerische Handlungen zu fällen, die deren Handlungsbedingungen miteinbeziehen. Auf diese Weise können legitime (Vertrauens-) Erwartungen gegenüber Unternehmen entwickelt werden.

Beide Anforderungen sind *Herausforderungen* und als solche nicht trivial. Sie eröffnen Räume für zahlreiche weitere Forschungsaktivitäten.

LITERATURVERZEICHNIS

Abbott, Kenneth W.; Snidal, Duncan (2000): Hard and soft law in international governance. In: *International Organization* 54 (3), S. 421–456.

Abbott, Kenneth W.; Snidal, Duncan (2009): Strengthening international regulation through transnational new governance: Overcoming the orchestration deficit. In: *Vanderbilt Journal of Transnational Law* 42 (2), S. 501–578. Online verfügbar unter <http://www.vanderbilt.edu/jotl/2012/07/strengthening-international-regulation-through-transnational-new-governance-overcoming-the-orchestration-deficit/>, zuletzt geprüft am 05.05.2014.

Achtziger, Anja; Gollwitzer, Peter M. (2005): Motivation und Volition im Handlungsverlauf. In: Jutta Heckhausen und Heinz Heckhausen (Hg.): *Motivation und Handeln*. 3. Aufl. Berlin: Springer, S. 277–302.

Adam, Bernd (2005): Global Governance, NGOs, multinationale Unternehmen und der UN Global Compact - Bemerkungen aus Sicht der Diskursethik. In: Karl Homann, Peter Koslowski und Christoph Lütge (Hg.): *Wirtschaftsethik der Globalisierung*. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 197–206.

Akerlof, George A. (1970): The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. In: *Quarterly Journal of Economics* 84 (3), S. 488–500.

Albach, Horst (1980): Vertrauen in der ökonomischen Theorie. In: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 136 (1), S. 2–11.

Albach, Horst (2005): Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik! In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre* 75 (9), S. 809–831.

Albach, Horst (2007): Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik — Eine Erwiderung. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre* 77 (2), S. 195–206.

Arevalo, Jorge A.; Aravind, Deepa; Ayuso, Silvia; Roca, Mercè (2013): The Global Compact: An analysis of the motivations of adoption in the Spanish context. In: *Business Ethics: A European Review* 22 (1), S. 1–15.

Arevalo, Jorge A.; Fallon, Francis T. (2008): Assessing Corporate Responsibility as a contribution to Global Governance: The case of the UN Global Compact. In: *Corporate Governance: The International Journal of Effective Board Performance* 8 (4), S. 456–470.

Axelrod, Robert M. (1984/2006): *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.

Baccaro, Lucio; Mele, Valentina (2011): For lack of anything better? International organizations and global corporate codes. In: *Public Administration* 89 (2), S. 451–470.

Bacharach, Michael; Gambetta, Diego (2001): Trust in signs. In: Karen S. Cook (Hg.): *Trust in society*. New York: Russell Sage Foundation, S. 148–184.

Baier, Annette (1986): Trust and antitrust. In: *Ethics: An International Journal of Social, Political, and Legal Philosophy* 96 (2), S. 231–260.

Baier, Annette (2001): Vertrauen und seine Grenzen. In: Martin Hartmann und Claus Offe (Hg.): *Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt, New York: Campus Verlag, S. 37–84.

Barkemeyer, Ralf; Napolitano, Giulio (2009): The UN Global Compact: Moving towards a critical mass or a critical state? In: *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, S. 1–6.

Barringer, Bruce R.; Harrison, Jeffrey S. (2000): Walking a tightrope: Creating value through interorganizational relationships. In: *Journal of Management* 26 (3), S. 367–403.

Bartley, Tim (2007): Institutional emergence in an era of globalization: The rise of transnational private regulation of labor and environmental conditions. In: *The American Journal of Sociology* 113 (2), S. 297–351.

Bator, Francis M. (1958): The anatomy of market failure. In: *The Quarterly Journal of Economics* 72 (3), S. 351–379.

Beck, Ulrich (1997): *Was ist Globalisierung? Irrtümer des Globalismus - Antworten auf Globalisierung*. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Becker, Gary S. (1993): *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. 2. Aufl. Tübingen: Mohr.

Becker, Maren; John, Stefanie; Schirm, Stefan A. (2007): *Globalisierung und Global Governance*. Paderborn: UTB.

Beckert, Jens (2002): Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten. In: *Zeitschrift für Soziologie* 31 (1), S. 27–43.

Beckmann, Markus (2007): Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship. Eine empirische Bestandsaufnahme der aktuellen Diskussion über die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. Wirtschaftsethik-Studie Nr. 2007-1 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle. Online verfügbar unter http://edoc.bibliothek.uni-halle.de/servlets/MCRFileNodeServlet/HALCoRe_derivate_00001229/Beckmann_2007_Studie_CSR-CC_2007-1.pdf, zuletzt geprüft am 27.02.2014.

Beckmann, Markus; Brinkmann, Johanna; Schuster, Valerie (2004a): 10 Thesen zu Corporate Citizenship als Ordnungsverantwortung. Ein interaktionsökonomisches Forschungsprogramm. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 04-11, Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_04-11_Zehn_Thesen_zu_CC.pdf, zuletzt geprüft am 13.08.2012.

Beckmann, Markus; Hielscher, Stefan; Pies, Ingo (2010): Ordnungsverantwortung – Ein strategisches Konzept für Corporate Citizenship. In: Holger Backhaus-Maul, Christiane Biedermann, Stefan Nährlich und Judith Polterauer (Hg.): Corporate Citizenship in Deutschland. Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen. Bilanz und Perspektiven. 2. Aufl. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, S. 146–156.

Beckmann, Markus; Mackenbrock, Thomas; Pies, Ingo; Sardison, Markus (2004b): Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2004-9, Wittenberg. Online verfügbar unter <http://wcms.uzi.uni-halle.de/download.php?down=23199&elem=2550712>, zuletzt geprüft am 27.03.2014.

Beckmann, Markus; Pies, Ingo (2008): Ordnungs-, Steuerungs- und Aufklärungsverantwortung - Konzeptionelle Überlegungen zugunsten einer semantischen Innovation. In: Ludger Heidbrink und Alfred Hirsch (Hg.): Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip. Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie. Frankfurt am Main: Campus Verlag, S. 31–67.

Behrens, Maria (Hg.) (2005): Globalisierung als politische Herausforderung. Global Governance zwischen Utopie und Realität. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Ben-Ner, Avner; Putterman, Louis (2009): Trust, communication and contracts: An experiment. In: *Journal of Economic Behavior & Organization* 70 (1-2), S. 106–121.

Berg, Joyce; Dickhaut, John; McCabe, Kevin (1995): Trust, reciprocity, and social history. In: *Games and Economic Behavior* 10 (1), S. 122–142.

Berliner, Daniel; Prakash, Aseem (2014): The United Nations Global Compact: An institutionalist perspective. In: *Journal of Business Ethics* 122 (2), S. 217–223.

Bernasek, Alexandra; Porter, Richard C. (1997): Private pressure for social change in South Africa: The impact of the Sullivan Principles. In: *Review of Social Economy* 55 (2), S. 172–193.

Beschorner, Thomas; Brink, Alexander (2004): Stakeholdermanagement und Ethik. Editorial. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 5 (3). Online

verfügbar unter <http://www.zfwu.de/index.php?id=417>, zuletzt geprüft am 17.01.2014.

Bews, Neville F.; Rossouw, G. J. (2002): A role for business ethics in facilitating trustworthiness. In: *Journal of Business Ethics* 39 (4), S. 377–390.

Bohnet, Iris; Greig, Fiona; Herrmann, Benedikt; Zeckhauser, Richard (2008): Betrayal aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States. In: *American Economic Review* 98 (1), S. 294–310.

Bowen, Howard R. (1953): Social responsibilities of the businessman. New York: Harper & Brothers.

Braun, Sebastian (Hg.) (2010): Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Brenkert, George G. (1998): Trust, Morality and International Business. In: *Business Ethics Quarterly* 8 (2), S. 293–317.

Brennan, Geoffrey; Buchanan, James M. (1993): Die Begründung von Regeln. Konstitutionelle politische Ökonomie. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Brinkmann, Johanna; Pies, Ingo (2003): Der Global Compact als Beitrag zu Global Governance: Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2003-5, Wittenberg. Online verfügbar unter <http://wcms.uzi.uni-halle.de/download.php?down=23210&elem=2551103>, zuletzt geprüft am 17.01.2013.

Brock, Lothar; Albert, Mathias (1995): Entgrenzung der Staatenwelt. Zur Analyse weltgesellschaftlicher Entwicklungstendenzen. In: *Zeitschrift für internationale Beziehungen* 2 (2), S. 259–285.

Brown, Jill; Forster, William (2013): CSR and stakeholder theory: A tale of Adam Smith. In: *Journal of Business Ethics* 112 (2), S. 301–312.

Brühlhart, Marius; Usunier, Jean-Claude (2012): Does the trust game measure trust? In: *Economics Letters* 115 (1), S. 20–23.

Buchanan, James M. (1975/2000): The limits of liberty. Between anarchy and leviathan. In: Liberty Fund (Hg.): The collected works of James M. Buchanan, Bd. 7. Indianapolis: Liberty Fund. Online verfügbar unter http://files.libertyfund.org/files/1827/0102-07_LFeBk.pdf, zuletzt geprüft am 08.07.13.

Büthe, Tim (2010a): Global private politics: A research agenda. In: *Business and Politics* 12 (3), S. 1–24. Online verfügbar unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1796566, zuletzt geprüft am 23.08.13.

Büthe, Tim (2010b): Private regulation in the global economy: A (p)review. In: *Business and Politics* 12 (3), S. 1–34. Online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=1704686>, zuletzt geprüft am 28.02.2014.

Caldwell, Cam; Clapham, Stephen E. (2003): Organizational trustworthiness: An international perspective. In: *Journal of Business Ethics* 47 (4), S. 349–364.

Caldwell, Cam; Hansen, Mark (2010): Trustworthiness, Governance, and Wealth Creation. In: *Journal of Business Ethics* 97 (2), S. 173–188.

Campbell, Tom D. (1970): The normative fallacy. In: *The Philosophical Quarterly* 20 (81), S. 368–377.

Carasco, Emily F.; Singh, Jang B. (2008): Human rights in Global Business Ethics codes. In: *Business and Society Review* 113 (3), S. 347–374.

Carroll, Archie B. (1998): The four faces of Corporate Citizenship. In: *Business & Society Review* 100-101 (1), S. 1–7.

Carroll, Archie B. (1999): Corporate Social Responsibility: Evolution of a definitional construct. In: *Business and Society* 38 (3), S. 268–295.

Carroll, Archie B.; Buchholtz, Ann K. (2012): Business and Society. Ethics, Sustainability, and Stakeholder Management. 8. Aufl. Mason: Cengage Learning.

Caux Round Table (o.D.a): Arcturus / CSR Innovation. Corporate Responsibility Assessment Survey. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=17&parentid=16>, zuletzt geprüft am 02.11.2014.

Caux Round Table (o.D.b): Board, Advisory Councils & Staff. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=9>, zuletzt geprüft am 25.10.2014.

Caux Round Table (o.D.c): Caux Round Table;. Hg. v. Facebook. Online verfügbar unter <https://www.facebook.com/Caux.Round.Table>, zuletzt geprüft am 01.11.2014.

Caux Round Table (o.D.d): Country Chapters. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=6>, zuletzt geprüft am 08.11.2014.

Caux Round Table (o.D.e): History of the Caux Round Table. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=28&parentid=2>, zuletzt geprüft am 25.10.2014.

Caux Round Table (o.D.f): How to participate. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=20>, zuletzt geprüft am 26.10.2014.

Caux Round Table (o.D.g): Vision, Mission, Purpose. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=142>, zuletzt geprüft am 26.10.2014.

Caux Round Table (2008): Year in review 2007. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=132&parentid=21>, zuletzt geprüft am 08.11.2014.

Caux Round Table (2010): Principles for responsible business. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=8>, zuletzt aktualisiert am 01.03.2010, zuletzt geprüft am 23.08.13.

Caux Round Table (2012): The Caux Round Table: 25 Years of charting a platform for principled leadership. Youtube. Online verfügbar unter http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=IVfH5ktYkng, zuletzt geprüft am 27.10.2014.

Caux Round Table (2014a): 2013 Year in review. Moral Capitalism at Work. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=132&parentid=21>, zuletzt geprüft am 25.10.2014.

Caux Round Table (2014b): CRT-Grundsätze für Geschäftsaktivitäten. Online verfügbar unter <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=125&parentid=8>, zuletzt aktualisiert am 25.10.14, zuletzt geprüft am 17.01.2015.

Cavanagh, Gerald F. (2000): Executive's code of business conduct: Prospects for the Caux Principles. In: Oliver F. Williams (Hg.): Global codes of conduct. An idea whose time has come. Notre Dame, Indiana: University of Notre Dame Press, S. 169–182.

Cavanagh, Gerald F. (2004): Global business ethics: Regulation, code, or self-restraint. In: *Business Ethics Quarterly* 14 (4), S. 625–642.

Cetindamar, Dilek; Husoy, Kristoffer (2007): Corporate Social Responsibility practices and environmentally responsible behavior: The case of the United Nations Global Compact. In: *Journal of Business Ethics* 76 (2), S. 163–176.

Chan, Kenneth S. (2006): Trust games, the moral of the story. In: *Pacific Economic Review* 11 (2), S. 223–246.

Chen, Chao C.; Saporito, Patrick; Belkin, Liuba (2011): Responding to trust breaches: The domain specificity of trust and the role of affect. In: *Journal of Trust Research* 1 (1), S. 85–106.

Chen, Stephen; Bouvain, Petra (2009): Is Corporate Responsibility converging? A comparison of Corporate Responsibility reporting in the USA, UK, Australia, and Germany. In: *Journal of Business Ethics* 87 (1), S. 299–317.

Clark, Murray C.; Payne, Roy L. (1997): The nature and structure of workers' trust in management. In: *Journal of Organizational Behavior* 18 (3), S. 205–224.

Clases, Christoph; Wehner, Theo (2005): Vertrauen in Wirtschaftsbeziehungen. In: Dieter Frey, Carl Graf Hoyos und Lutz von Rosenstiel (Hg.): *Wirtschaftspsychologie*. Weinheim: Beltz.

Coleman, James S. (1994): *Foundations of social theory*. Cambridge, Mass. [u.a.]: Belknap Press.

Colquitt, Jason A.; Scott, Brent A.; LePine, Jeffery A. (2007): Trust, trustworthiness, and trust propensity. A meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance. In: *Journal of Applied Psychology* 92 (4), S. 909–927.

Confino, Jo (2012): Cleaning up the Global Compact: Dealing with corporate free riders. In: *The Guardian*, 26.03.2012. Online verfügbar unter <http://www.theguardian.com/sustainable-business/cleaning-up-un-global-compact-green-wash?intcmp=122>, zuletzt geprüft am 09.04.2014.

Connelly, Brian L.; Certo, Trevis S.; Ireland, Duane R.; Reutzel, Christopher R. (2010): Signaling theory: A review and assessment. In: *Journal of Management* 37 (1), S. 39–67.

Cox, James C. (2004): How to identify trust and reciprocity. In: *Games and Economic Behavior* 46 (2), S. 260–281.

Craik, Kenneth J. W (1943/1967): *The nature of explanation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cunningham, Patrick W. (1998): The Golden Rule as universal ethical norm. In: *Journal of Business Ethics* 17 (1), S. 105–109.

Das, Tushar K.; Bing-Sheng, Teng (1998): Between trust and control: Developing confidence in partner cooperation in alliances. In: *Academy of Management Review* 23 (3), S. 491–512.

Dasgupta, Partha (2000): Trust as a commodity. Trust, credibility, and commitment. In: Diego Gambetta (Hg.): *Trust: Making and breaking cooperative relations*. Oxford, S. 49–72.

Dasgupta, Partha (2005): Economics of social capital. In: *The Economic Record* 81 (255), S. 2–21.

Dasgupta, Partha (2009): Trust and cooperation among economic agents. In: *Philosophical Transactions of the Royal Society* 364, S. 3301–3309.

Denzau, Arthur T.; North, Douglass C. (1994): Shared mental models: Ideologies and institutions. In: *Kyklos* 47 (1), S. 3–31.

Deutsch, Morton (1958): Trust and suspicion. In: *Journal of Conflict Resolution* 2 (4), S. 265–279.

Deva, Surya (2006): Global Compact: A Critique of the U.N.'s "public-private" partnership for promoting corporate citizenship. In: *Syracuse Journal of International Law & Commerce* 34 (1), S. 107–151.

Dierksmeier, Claus (2012): How should we do business? Global ethics in the age of globality. Tenth Global Ethic Lecture. Universität Tübingen, 15.04.2012. Online verfügbar unter http://www.weltethos.org/1-pdf/20-aktivitaeten/eng/we-reden-eng/speech_Dierksmeier_eng.pdf, zuletzt geprüft am 23.04.2014.

Dierksmeier, Claus; Amann, Wolfgang; von Kimakowitz, Ernst; Spitzeck, Heiko; Pirson, Michael (Hg.) (2011a): Humanistic ethics in the age of globality. New York: Palgrave Macmillan.

Dierksmeier, Claus; Amann, Wolfgang; von Kimakowitz, Ernst; Spitzeck, Heiko; Pirson, Michael (2011b): Introduction. In: Claus Dierksmeier, Wolfgang Amann, Ernst von Kimakowitz, Heiko Spitzeck und Michael Pirson (Hg.): Humanistic ethics in the age of globality. New York: Palgrave Macmillan, S. 1–14.

Dingwerth, Klaus; Blauburger, Michael; Schneider, Christian (2011): Postnationale Demokratie. Eine Einführung am Beispiel von EU, WTO und UNO. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Dirks, Kurt T.; Lewicki, Roy J.; Zaheer, Akbar (2009): Repairing relationships within and between organizations: Building a conceptual foundation. In: *Academy of Management Review* 34 (1), S. 68–84.

Donaldson, Thomas (1996): Values in tension: Ethics away from home. In: *Harvard Business Review* 74 (5), S. 48–62.

Donaldson, Thomas; Dunfee, Thomas W. (1999a): Ties that bind. A social contracts approach to business ethics. Boston, Mass: Harvard Business School Press.

Donaldson, Thomas; Dunfee, Thomas W. (1999b): When ethics travel: The promise and peril of global business ethics. In: *California Management Review* 41 (4), S. 45–63.

Donaldson, Thomas; Preston, Lee E. (1995): The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. In: *Academy of Management Review* 20 (1), S. 65–91.

Dunfee, Thomas W. (2006): A critical perspective of integrative social contracts theory: Recurring criticisms and next generation research topics. In: *Journal of Business Ethics* 68 (3), S. 303–328.

Dunn, John (1984): The concept of 'trust' in the politics of John Locke. In: Richard Rorty, Jerome B. Schneewind und Quentin Skinner (Hg.): *Philosophy in history. Essays on the historiography of philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 279–302.

Edelman (2012a): 2012 Edelman Trust Barometer. Global Results. Online verfügbar unter <http://trust.edelman.com/trust-download/global-results/>, zuletzt geprüft am 19.08.2013.

Edelman (2012b): Trust in government suffers a severe breakdown across the globe. New York. Online verfügbar unter <http://trust.edelman.com/trust-download/press-release/>, zuletzt geprüft am 19.08.2013.

Engelbrecht, A. S.; Cloete, B. E. (2000): An analysis of a supervisor-subordinate trust relationship. In: *Journal of Industrial Psychology* 26 (1), S. 24–28.

Erikson, Erik H. (1998): *Jugend und Krise. Die Psychodynamik im sozialen Wandel*. 4. Aufl. Stuttgart: Klett-Cotta.

Ermisch, John; Gambetta, Diego; Laurie, Heather; Siedler, Thomas; Uhrig, Noah (2009): Measuring people's trust. In: *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)* 172 (4), S. 749–769.

Facebook (2014): Facebook reports fourth quarter and full year 2013 results. Hg. v. Facebook. Online verfügbar unter <http://investor.fb.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=821954>, zuletzt aktualisiert am 29.01.2014, zuletzt geprüft am 21.08.2014.

Falk, Richard (1999): Hans Küng's crusade: Framing a global ethic. In: *International Journal of Politics, Culture, and Society* 13 (1), S. 63–81.

Fall, Papa Louis; Zahran, Mohamed Mounir (2010): United Nations corporate partnerships: The role and functioning of the Global Compact. Joint Inspection Unit. Hg. v. United Nations. Geneva. Online verfügbar unter <https://www.unjiu.org/en/reports-notes/archive/United%20Nations%20corporate%20partnerships%20-The%20role%20and%20functioning%20of%20the%20Global%20Compact.pdf>, zuletzt aktualisiert am 09.2010, zuletzt geprüft am 02.11.2014.

Fenn, Richard K. (1999): Toward a global ethic: A response to Hans Küng. In: *International Journal of Politics, Culture, and Society* 13 (1), S. 41–61.

Fischer, Eileen; Reuber, Rebecca (2007): The good, the bad, and the unfamiliar: The challenges of reputation formation facing new firms. In: *Entrepreneurship: Theory & Practice* 31 (1), S. 53–75.

Fleming, John E. (1987): Authorities in business ethics. In: *Journal of Business Ethics* 6 (3), S. 213–217.

Forest Stewardship Council (2013): Global FSC certificates: Type and distribution. August 2013 (Facts and Figures). Online verfügbar unter <https://ic.fsc.org/facts-figures.19.htm>, zuletzt geprüft am 23.08.13.

Frederick, William C. (2006): Corporation, be good! The story of Corporate Social Responsibility. Indianapolis: Dog Ear Publishing.

Freeman, Edward R. (1984/2010): Strategic management. A stakeholder approach. Cambridge: Cambridge University Press.

Freeman, Edward R. (2004): The stakeholder approach revisited. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 5 (3), S. 228–241.

Freeman, Edward R.; Harrison, Jeffrey S.; Wicks, Andrew C. (2007): Managing for stakeholders. Survival, reputation, and success. New Haven: Yale University Press.

Friederich, Dominique Nicole (2005): Solidarität und Wettbewerb in der Krankenversicherung. Ein Ansatz diskursiver Politikberatung zur Reform des Gesundheitswesens. Baden-Baden: Nomos.

Friedman, James W. (1971): A non-cooperative equilibrium for supergames. In: *The Review of Economic Studies* 38 (1), S. 1–12.

Friedman, Milton (1953): The methodology of positive economics. In: Milton Friedman (Hg.): Essays in positive economics. Chicago: University of Chicago Press, S. 3–43.

Friedman, Milton (1970): The Social Responsibility of business is to increase its profits. In: *The New York Times Magazine*, 13.09.1970, S. 32-33, 122-126. Online verfügbar unter <http://graphics8.nytimes.com/packages/pdf/business/miltonfriedman1970.pdf>, zuletzt geprüft am 10.03.2011.

Fuchs, Doris (2006): Privatwirtschaft und Governance: Transnationale Unternehmen und die Effektivität privaten Regierens. In: Stefan A. Schirm (Hg.): Globalisierung: Forschungsstand und Perspektiven. Baden-Baden: Nomos, S. 147–168.

Fukuyama, Francis (1995): Trust. The social virtues and the creation of prosperity. New York: Free Press.

Gambetta, Diego (2000): Can we trust trust? In: Diego Gambetta (Hg.): Trust: Making and breaking cooperative relations. Oxford: Blackwell, S. 213–237. Online verfügbar unter <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/gambetta213-237.pdf>, zuletzt geprüft am 13.09.2014

Gerecke, Uwe (1998): Soziale Ordnung in der modernen Gesellschaft. Ökonomik, Systemtheorie, Ethik. Tübingen: Mohr Siebeck.

Gerring, John (2007): Case study research. Principles and practices. New York: Cambridge University Press.

Gibson, Kevin (2000): The moral basis of stakeholder theory. In: *Journal of Business Ethics* 26 (3), S. 245–257.

Giddens, Anthony (1990): The consequences of modernity. Cambridge: Polity Press in association with Basil Blackwell, Oxford, UK.

Gilbert, Dirk U. (2007): Vertrauen als Gegenstand der ökonomischen Theorie. In: *Zeitschrift für Management* 2 (1), S. 60–107.

Gilbert, Dirk U. (2010): The United Nations Global Compact as a network of networks. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 340–354.

Gilbert, Dirk U.; Behnam, Michael (2013): Trust and the United Nations Global Compact: A network theory perspective. In: *Business & Society* 52 (1), S. 135–169.

Gilbert, Dirk U.; Rasche, Andreas; Waddock, Sandra (2011): Accountability in a global economy: The emergence of international accountability standards. In: *Business Ethics Quarterly* 21 (1), S. 23–44.

Global Reporting Initiative (2011): Sustainability disclosure database. Online verfügbar unter <http://database.globalreporting.org/>, zuletzt geprüft am 23.08.13.

Global Reporting Initiative (2013): G4 sustainability reporting guidelines. Amsterdam. Online verfügbar unter <https://www.globalreporting.org/reporting/g4/Pages/default.aspx>, zuletzt geprüft am 23.08.2013.

Goodpaster, Kenneth E. (2000): The Caux Round Table Principles. Corporate moral reflection in a global business environment. In: Oliver F. Williams (Hg.): Global codes of conduct. An idea whose time has come. Notre Dame, Indiana: University of Notre Dame Press, S. 183–195.

Govier, Trudy (1994): Is it a jungle out there? Trust, distrust and the construction of social reality. In: *Dialogue* 33 (2), S. 237–252.

Greenwood, Michelle; Buren III, Harry (2010): Trust and stakeholder theory: Trustworthiness in the organisation–stakeholder relationship. In: *Journal of Business Ethics* 95 (3), S. 425–438.

Greif, Avner (2006): Institutions and the path to the modern economy. Lessons from medieval trade. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

Gunningham, Neil; Kagan, Robert A.; Thornton, Dorothy (2004): Social license and environmental protection: Why businesses go beyond compliance. In: *Law & Social Inquiry* 29 (2), S. 307–341.

Hardin, Russell (1996): Trustworthiness. In: *Ethics: An International Journal of Social, Political, and Legal Philosophy* 107 (1), S. 26–42.

Hardin, Russell (2002): Trust and trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation.

Hardin, Russell (2006): Trust. Cambridge: Polity Press.

Harrison, Jeffrey S.; Bosse, Douglas A.; Phillips, Robert A. (2010): Managing for stakeholders, stakeholder utility functions, and competitive advantage. In: *Strategic Management Journal* 31 (1), S. 58–74.

Hayek, Friedrich A. (1960/2011): The constitution of liberty. The definitive edition. Chicago: The University of Chicago Press.

Heidbrink, Ludger; Hirsch, Alfred (Hg.) (2008): Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip. Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Hemphill, Thomas A.; Lillevik, Waheeda (2011): The Global Economic Ethic Manifesto: Implementing a moral values foundation in the multinational enterprise. In: *Journal of Business Ethics* 101 (2), S. 213–230.

Henderson, David (2001): The case against 'Corporate Social Responsibility'. In: *Policy* 17 (2), S. 28–32.

Herold, Timo; Stehr, Christopher (2010): Developing hypernorms for corporate codes of ethics. In: *Journal of Global Strategic Management* 4 (1), S. 100–111. Online verfügbar unter http://www.isma.info/dosyalar/100-111_DEVELOPING_HYPERNORMS_FOR__CORPORATE_CODES_OF_ETHIC_S.pdf, zuletzt geprüft am 03.11.2011.

Herzog, Roman (1999): Eröffnungsansprache von Bundespräsident Roman Herzog zum Weltwirtschaftsforum Davos am 28. Januar 1999. Weltwirtschaftsforum, Davos, 28.01.1999. Online verfügbar unter http://www.bundespraesident.de/SharedDocs/Reden/DE/Roman-Herzog/Reden/1999/01/19990128_Rede.html, zuletzt geprüft am 23.04.2014.

Hielscher, Stefan; Pies, Ingo; Beckman, Markus (2009): Wie können Corporate Citizens voneinander lernen? Ordonomische Anregungen für inter-organisationales Lernen im Global Compact der Vereinten Nationen. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 10 (1), S. 41–65. Online verfügbar unter http://www.zfwu.de/fileadmin/pdf/1_2009/10_1_11_Beitrag_Pies%20et%20al_imp.pdf, zuletzt geprüft am 26.08.13.

Hofstede, Geert H. (2001): Culture's consequences. Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. 2. Aufl. London: Sage.

Hofstede, Geert H.; Hofstede, Gert Jan; Minkov, Michael (2010): Cultures and organizations. Software of the mind: Intercultural cooperation and its importance for survival. 3. Aufl. New York: McGraw-Hill.

Homann, Karl (1988): Rationalität und Demokratie. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Homann, Karl (2002a): Die Bedeutung von Dilemmastrukturen für die Ethik (2000). In: Christoph Lütge (Hg.): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 94–106.

Homann, Karl (2002b): Moralität und Vorteil. In: Christoph Lütge (Hg.): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 176–186.

Homann, Karl (2002c): Normativität angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen (1997). In: Christoph Lütge (Hg.): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 137–175.

Homann, Karl (2002d): Wettbewerb und Moral (1990). In: Christoph Lütge (Hg.): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 23–44.

Homann, Karl (2002e): Wider die Erosion der Moral durch Moralisieren (1993). In: Christoph Lütge (Hg.): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 3–20.

Homann, Karl (2003): Grundlagen einer Ethik für die Globalisierung. In: Heinrich v. Pierer, Karl Homann und Gertrude Lübke-Wolf (Hg.): Zwischen Profit und Moral. Für eine menschliche Wirtschaft. München: Carl Hanser Verlag, S. 35–72.

Homann, Karl (2004): Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2004-6, Wittenberg. Online verfügbar unter <http://www.wcge.org/download/DD-04-6.pdf>, zuletzt geprüft am 15.09.2014.

Homann, Karl (2005): Globalisierung aus wirtschaftsethischer Sicht. In: Karl Homann, Peter Koslowski und Christoph Lütge (Hg.): Wirtschaftsethik der Globalisierung. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 7–15.

Homann, Karl (2006): Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen in der globalisierten Welt. Handlungsverantwortung - Ordnungsverantwortung - Diskursverantwortung. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2006-1, Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_2006-1_Homann_-

_Gesellschaftliche_Verantwortung_von_Unternehmen_II.pdf, zuletzt geprüft am 23.08.2014.

Homann, Karl; Blome-Drees, Franz (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Homann, Karl; Koslowski, Peter; Lütge, Christoph (Hg.) (2005): Wirtschaftsethik der Globalisierung. Tübingen: Mohr Siebeck.

Homann, Karl; Lütge, Christoph (2005): Einführung in die Wirtschaftsethik. 2. Aufl. Münster: LIT-Verlag.

Homann, Karl; Suchanek, Andreas (2000/2005): Ökonomik. Eine Einführung. 2. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

House, Robert J.; Hanges, Paul J.; Javidan, Mansour; Dorfman, Peter W.; Gupta, Vipin (2004): Culture, leadership, and organizations. The GLOBE study of 62 societies. Thousand Oaks, Californien: Sage Publications.

Hume, David (1740a/2009): Book II - Of the passions. In: David Hume (Hg.): A treatise of human nature. Being an attempt to introduce the experimental method of reasoning into moral subjects. Book I-III, Waiheke Island: Floating Press, S. 428–694.

Hume, David (1740b/2009): Book III - Of morals. In: David Hume (Hg.): A treatise of human nature. Being an attempt to introduce the experimental method of reasoning into moral subjects. Book I-III. Waiheke Island: Floating Press, S. 695–930.

Janney, Jay J.; Dess, Greg; Forlani, Victor (2009): Glass houses? Market reactions to firms joining the UN Global Compact. In: *Journal of Business Ethics* 90 (3), S. 407–423.

Janowicz-Panjaitan, Martyna; Krishnan, Rekha (2009): Measures for dealing with competence and integrity violations of interorganizational trust at the corporate and operating levels of organizational hierarchy. In: *Journal of Management Studies* 46 (2), S. 245–268.

Jensen, Michael C. (2010): Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. In: *Journal of Applied Corporate Finance* 22 (1), S. 32–42.

Johnson, Noel D.; Mislin, Alexandra A. (2011): Trust games: A meta-analysis. In: *Journal of Economic Psychology* 32 (5), S. 865–889.

Johnson-Laird, Philip N. (1983): Mental models. Towards a cognitive science of language, inference, and consciousness. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

- Jones, Karen** (1996): Trust as an affective attitude. In: *Ethics: An International Journal of Social, Political, and Legal Philosophy* 107 (1), S. 4–25.
- Karnani, Aneel** (2010): THE CASE AGAINST Corporate Social Responsibility. In: *Wall Street Journal - Eastern Edition* 256 (45), S. 1–4.
- Karnani, Aneel** (2011): "Doing well by doing good": The grand illusion. In: *California Management Review* 53 (2), S. 69–86.
- Keim, Gerald D.** (1977): Corporate Social Responsibility: An assessment of the enlightened self-interest model. In: *Academy of Management Proceedings*, S. 285–289.
- Kell, Georg** (2003): The Global Compact: Origins, operations, progress, challenges. In: *Journal of Corporate Citizenship* (11), S. 35–49.
- Kell, Georg** (2005): The Global Compact. Selected experiences and reflections. In: *Journal of Business Ethics* 59 (1/2), S. 69–79.
- Kell, Georg** (2013): 12 Years later: Reflections on the growth of the UN Global Compact. In: *Business & Society* 52 (1), S. 31–52.
- Kell, Georg; Levin, David** (2003): The Global Compact network: An historic experiment in learning and action. In: *Business & Society Review* 108 (2), S. 151–181.
- Kennedy, Paul M.; Messner, Dirk; Nuscheler, Franz** (2001): Global trends and global governance. London, Sterling: Pluto Press.
- Kersting, Wolfgang** (Hg.) (2008): Moral und Kapital: Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik. Paderborn: Mentis.
- Kilgour, Maureen A.** (2007): The UN Global Compact and substantive equality for women: Revealing a 'well hidden' mandate. In: *Third World Quarterly* 28 (4), S. 751–773.
- Kilgour, Maureen A.** (2013): The Global Compact and gender inequality: A work in progress. In: *Business & Society* 52 (1), S. 105–134.
- Kim, Peter H.; Ferrin, Donald L.; Cooper, Cecily D.; Dirks, Kurt T.** (2004): Removing the shadow of suspicion: The effects of apology versus denial for repairing competence - versus integrity-based trust violations. In: *Journal of Applied Psychology* 89 (1), S. 104–118.
- Kim, Peter H.; Harmon, Derek J.** (2012): The nature of collective reactions to potential transgressions. In: Margaret Ann Neale und Elizabeth A. Mannix (Hg.): Looking back, moving forwards: A review of group and team-based research. Bingley: Emerald, S. 115–132.

Kollock, Peter (1998): Social dilemmas: The anatomy of cooperation. In: *Annual Review of Sociology* 24 (1), S. 183–214.

Kreps, David M. (1990a): Corporate culture and economic theory. In: James E. Alt und Kenneth A. Shepsle (Hg.): *Perspectives on positive political economy*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

Kreps, David M. (1990b): *Game theory and economic modelling*. Oxford, New York: Oxford University Press.

Kroeber, A. L.; Kluckhohn, Clyde (1952): *Culture: A critical review of concepts and definitions*. Cambridge, Mass: The Museum.

Küng, Hans (1996): *Projekt Weltethos*. 3. Aufl. München [u.a.]: Piper.

Küng, Hans (1997): A Global Ethic in an age of globalization. In: *Business Ethics Quarterly* 7 (3), S. 17–31.

Küng, Hans (2000): *Weltethos für Weltpolitik und Weltwirtschaft*. München, Zürich: Piper.

Küng, Hans (2009): Ziele des Manifests. Was will das Manifest für ein Globales Wirtschaftsethos? Hg. v. Stiftung Weltethos. Tübingen. Online verfügbar unter <http://www.globaleconomicethic.org/03-aims-02-ger.php>, zuletzt aktualisiert am 08.10.2009, zuletzt geprüft am 13.10.2014.

Küng, Hans (2010): Die globale Wirtschaftskrise erfordert ein globales Ethos. Manifest für ein Globales Wirtschaftsethos. In: Hans Küng, Klaus M. Leisinger und Josef Wieland (Hg.): *Manifest globales Wirtschaftsethos. Konsequenzen und Herausforderungen für die Weltwirtschaft*. München: dtv, S. 37–47.

Küng, Hans (2012): *Handbuch Weltethos. Eine Vision und ihre Umsetzung*. München, Zürich: Piper.

Küng, Hans; Hoeren, Jürgen (2006): *Wozu Weltethos? Religion und Ethik in Zeiten der Globalisierung. Im Gespräch mit Jürgen Hoeren*. 2. Aufl. Freiburg im Breisgau, Basel, Wien: Herder.

Küng, Hans; Leisinger, Klaus M.; Wieland, Josef (Hg.) (2010): *Manifest globales Wirtschaftsethos. Konsequenzen und Herausforderungen für die Weltwirtschaft*. München: dtv.

Küpper, Hans-Ulrich (2011): *Unternehmensethik. Hintergründe, Konzepte und Anwendungsbereiche*. 2. Aufl. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Labelle, Huguette (2010): Anti-corruption: challenges and trends. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): *The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges*. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 101–111.

Lacy, Peter; Cooper, Tim; Hayward, Rob; Neuberger, Lisa (2010): A new era of sustainability. CEO reflections on progress to date, challenges ahead and the impact of the journey toward a sustainable economy. Hg. v. Accenture. Online verfügbar unter

http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture_A_New_Era_of_Sustainability_CEO_Study.pdf, zuletzt geprüft am 09.04.2014.

Lagerspetz, Olli (1998): Trust: The tacit demand. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Lahno, Bernd (2001): On the emotional character of trust. In: *Ethical Theory and Moral Practice* 4 (2), S. 171–189.

Lane, Christel; Bachmann, Reinhard (1996): The social constitution of trust: Supplier relations in Britain and Germany. In: *Organization Studies* 17 (3), S. 365–395.

Leisinger, Klaus; Cramer, Aron; Natour, Faris (2010): Making sense of the United Nations Global Compact human rights principles. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 23–43.

Lewicki, Roy J.; McAllister, Daniel J.; Bies, Robert J. (1998): Trust and distrust: New relationships and realities. In: *Academy of Management Review* 23 (3), S. 438–458.

Lin-Hi, Nick (2009): Eine Theorie der Unternehmensverantwortung. Die Verknüpfung von Gewinnerzielung und gesellschaftlichen Interessen. Berlin: Erich Schmidt.

Lin-Hi, Nick; Müller, Karsten (2012): Corporate Social Responsibility und Vertrauenswürdigkeit: Das wechselseitige Bedingungsverhältnis von ganzheitlicher Verantwortungsübernahme und authentischer Kommunikation. In: *uwf - UmweltWirtschaftsForum* 19 (3), S. 193–198.

Lin-Hi, Nick; Suchanek, Andreas (2011): Corporate Social Responsibility als Integrationsherausforderung. Zum systematischen Umgang mit Konflikten zwischen Gewinn und Moral. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 81 (1), S. 63–91.

Luhmann, Niklas (1968/2000): Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. 4. Aufl. Stuttgart.

Luhmann, Niklas (1979): Trust and power. Two works by Niklas Luhmann. Chichester: Wiley.

Luhmann, Niklas (1984/1991): Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie. 4. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Luhmann, Niklas (1993/2004): Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Luhmann, Niklas (1997): Die Gesellschaft der Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Lütge, Christoph (Hg.) (2002): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft. Tübingen: Mohr Siebeck.

Matten, Dirk; Crane, Andrew (2005): Corporate Citizenship: Toward an extended theoretical conceptualization. In: *The Academy of Management Review* 30 (1), S. 166–179.

Matten, Dirk; Crane, Andrew; Chapple, Wendy (2003): Behind the mask: Revealing the true face of Corporate Citizenship. In: *Journal of Business Ethics* 45 (1/2), S. 109–120.

Mayer, Frederick; Gereffi, Gary (2010): Regulation and economic globalization: Prospects and limits of private governance. In: *Business and Politics* 12 (3), S. 1–25. Online verfügbar unter http://cggc.duke.edu/pdfs/Mayer_Gereffi_Regulation_economic_globalization_Business_Politics_Oct2010.pdf, zuletzt geprüft am 01.02.2012.

Mayer, Roger C.; Davis, James H.; Schoorman, F. David (1995): An integrative model of organizational trust. In: *Academy of Management Review* 20 (3), S. 709–734.

McCabe, Kevin A.; Rigdon, Mary L.; Smith, Vernon L. (2003): Positive reciprocity and intentions in trust games. In: *Journal of Economic Behavior & Organization* 52 (2), S. 267–275.

McCrudden, Christopher (1999): Human rights codes for transnational corporations: What can the Sullivan and MacBride principles tell us? In: *Oxford Journal of Legal Studies* 19 (2), S. 167–201.

McEvily, Bill; Perrone, Vincenzo; Zaheer, Akbar (2003): Trust as an organizing principle. In: *Organization Science* 14 (1), S. 91–103.

Meyer, Matthias (2004): Prinzipale, Agenten und ökonomische Methode. Von einseitiger Steuerung zu wechselseitiger Abstimmung. 1. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

Michaelson, Christopher (2010): Revisiting the global business ethics question. In: *Business Ethics Quarterly* 20 (2), S. 237–251.

Misztal, Barbara A. (1996): Trust in modern societies. The search for the bases of social order. Cambridge, U.K: Polity Press; Blackwell Publishers, Inc.

Mitchell, Ronald K.; Agle, Bradley R.; Wood, Donna J. (1997): Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. In: *Academy of Management Review* 22 (4), S. 853–886.

Möllering, Guido (2006): Das Aufheben von Ungewissheit als Kern des Vertrauens: Just do it? Working paper des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung Nr.2006/5. Online verfügbar unter <http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp06-5/wp06-5.html>, zuletzt geprüft am 14.11.2012.

Naeem, Malik A.; Welford, Richard (2009): A comparative study of corporate social responsibility in Bangladesh and Pakistan. In: *Corporate Social Responsibility and Environmental Management* 16 (2), S. 108–122.

Nash, John (1951): Non-cooperative games. In: *The Annals of Mathematics* 54 (2), S. 286–295.

Neumann, John von; Morgenstern, Oskar (1944/2007): Theory of games and economic behavior. 60. Aufl. Princeton: Princeton University Press.

Nidumolu, Ram; Prahalad, Coimbatore K.; Rangaswami, Madhavan R. (2009): Why sustainability is now the key driver of innovation. In: *Harvard Business Review* 87 (9), S. 56–64.

Nolan, Justine (2005): The United Nations' Compact with business: Hindering or helping the protection of human rights? In: *University of Queensland Law Journal* 24 (2), S. 445–467.

North, Douglass C. (1990): Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

North, Douglass C. (1991): Institutions. In: *Journal of Economic Perspectives* 5 (1), S. 97–112.

North, Douglass C. (1994): Economic performance through time. In: *The American Economic Review* 84 (3), S. 359–368.

North, Douglass C. (2005): Understanding the process of economic change. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

OECD (2011): OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen. Neufassung 2011. Paris: OECD Publishing. Online verfügbar unter <http://dx.doi.org/10.1787/9789264122352-de>, zuletzt geprüft am 25.08.13.

Ohmae, Kenichi (1996): The end of the nation state. The rise of regional economies. New York: Free Press Paperbacks.

Olson, Mancur (2004): Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen. 5. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

Osterhammel, Jürgen; Petersson, Niels P. (2007): Geschichte der Globalisierung. Dimensionen Prozesse Epochen. 4. Aufl. München: C. H. Beck.

Ostrom, Elinor (1990): Governing the commons. The evolution of institutions for collective action. Cambridge [u.a.]: Cambridge Univ. Press.

Paine, Lynn; Deshpandé, Rohit; Margolis, Joshua D.; Bettcher, Kim Eric (2005): Up to code. Does your company's conduct meet world-class standards? In: *Harvard Business Review* 83 (12), S. 122–133.

Palazzo, Guido; Scherer, Andreas G. (2010): The United Nations Global Compact as a learning approach. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 234–247.

Parlament der Weltreligionen (1993): Erklärung zum Weltethos. Hg. v. Stiftung Weltethos für interkulturelle und interreligiöse Forschungsbegegnung. Chicago. Online verfügbar unter http://www.global-ethic-now.de/gen-deu/0a_was-ist-weltethos/0a-03-capitel-3/0a-0302-01-erklaerung-inhalt.php, zuletzt geprüft am 13.10.14.

Parmar, Bidhan L.; Freeman, Edward R.; Harrison, Jeffrey S.; Wicks, Andrew C.; Purnell, Lauren; Colle, Simone de (2010): Stakeholder theory: The state of the art. In: *Academy of Management Annals* 4 (1), S. 403–445.

Perez-Batres, Luis A.; Miller, Van V.; Pisani, Michael J. (2010): CSR, sustainability and the meaning of global reporting for Latin American corporations. In: *Journal of Business Ethics* 91 (S2), S. 193–209.

Perkins, Stephen J.; Hendry, Chris (2005): Ordering top pay: Interpreting the signals. In: *Journal of Management Studies* 42 (7), S. 1443–1468.

Pierer, Heinrich v.; Homann, Karl; Lübke-Wolf, Gertrude (Hg.) (2003): Zwischen Profit und Moral. Für eine menschliche Wirtschaft. München: Carl Hanser Verlag.

Pies, Ingo (1993): Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Pies, Ingo (2001): Können Unternehmen Verantwortung tragen? Ein ökonomisches Kooperationsangebot an die philosophische Ethik. In: Josef Wieland (Hg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure. Heidelberg: Physica, S. 171–200.

Pies, Ingo (2003): Weltethos versus Gesellschaftsvertrag. Methodische Weichenstellung für eine Ethik der Globalisierung. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2003-3, Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DD_03-3.pdf, zuletzt geprüft am 18.08.2014.

Pies, Ingo (2009): Das ordonomische Forschungsprogramm. Diskussionspapier des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg Nr. 2009-7, Halle. Online verfügbar unter <http://wcms.uzi.uni-halle.de/download.php?down=11900&elem=2206903>, zuletzt geprüft am 18.09.2014.

Pies, Ingo (2011): Introduction: Corporate Citizenship and new governance – The political role of corporations. In: Ingo Pies und Peter Koslowski (Hg.): *Corporate Citizenship and New Governance. The political role of corporations*. New York: Springer, S.1–6.

Pies, Ingo; Beckmann, Markus; Hielscher, Stefan (2007): Mind the Gap! - Ordonomische Überlegungen zur Sozialstruktur und Semantik moderner Governance. Diskussionspapier des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg Nr. 2007-16, Halle. Online verfügbar unter http://edoc.bibliothek.uni-halle.de/servlets/MCRFileNodeServlet/HALCoRe_derivate_00001549/DP_2007-16_Pies_et_al_Mind_the_Gap.pdf, zuletzt geprüft am 18.09.2014.

Pies, Ingo; Koslowski, Peter (Hg.) (2011): *Corporate Citizenship and New Governance. The political role of corporations*. New York: Springer.

Pies, Ingo; Sardison, Markus (2005): Ethik der Globalisierung. Global Governance erfordert einen Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess. In: Karl Homann, Peter Koslowski und Christoph Lütge (Hg.): *Wirtschaftsethik der Globalisierung*. Tübingen: Mohr Siebeck, S.177–196.

Poferl, Angelika (2010): Sozialität und Globalität. Zum existenzialen Verstehen einer kosmopolitisierten Kultur. In: Anne Honer, Michael Meuser und Michaela Pfadenhauer (Hg.): *Fragile Sozialität. Inszenierungen, Sinnwelten, Existenzbastler*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, S. 143–156.

Porter, Michael E.; Kramer, Mark R. (2006): Strategy & Society. The link between competitive advantage and Corporate Social Responsibility. In: *Harvard Business Review*, S. 78–92. Online verfügbar unter <http://www.globalcompactnamibia.org/pdf/CSR%20-%20Porter%20Kramer%20-%20CSR%20along%20the%20value%20chain.pdf>, zuletzt geprüft am 02.03.2011.

Porter, Michael E.; Kramer, Mark R. (2011): Creating shared value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth. In: *Harvard Business Review*, S. 62–77.

Post, James E. (2013): The United Nations Global Compact: A CSR milestone. In: *Business & Society* 52 (1), S. 53–63.

Post, James E.; Preston, Lee; Sachs, Sybille (2002): *Redefining the corporation. Stakeholder management and organizational wealth*. Stanford: Stanford University Press.

Prahalad, Coimbatore K.; Hammond, Allen (2002): Serving the world's poor, profitably. In: *Harvard Business Review* 80 (9), S. 48–57.

Priddat, Birger P. (1989): Transformation der ökonomischen Vernunft? Über P. Ulrichs Vorschlag zur „Moralisierung der Ökonomie“. In: Eberhard K. Seifert und Reinhard Pfriem (Hg.): *Wirtschaftsethik und ökologische Wirtschaftsforschung*. Bern: P. Haupt, S. 151–164.

Puncheva-Michelotti, Petya; Michelotti, Marco (2010): The role of the stakeholder perspective in measuring corporate reputation. In: *Marketing Intelligence & Planning* 28 (3), S. 249–274.

Putnam, Robert (2000): *Bowling alone. The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.

Rasche, Andreas (2009): A necessary supplement: What the United Nations Global Compact is and is not. In: *Business and Society* 48 (4), S. 511–537.

Rasche, Andreas (2012): Global policies and local practice: Loose and tight couplings in multi-stakeholder initiatives. In: *Business Ethics Quarterly* 22 (4), S. 679–708.

Rasche, Andreas; Gilbert, Dirk U. (2012): Institutionalizing global governance: The role of the United Nations Global Compact. In: *Business Ethics: A European Review* 21 (1), S. 100–114.

Rasche, Andreas; Kell, Georg (2010a): Introduction: the United Nations Global Compact – retrospect and prospect. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): *The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges*. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 1–19.

Rasche, Andreas; Kell, Georg (Hg.) (2010b): *The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges*. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

Rasche, Andreas; Waddock, Sandra (2014): Global sustainability governance and the UN Global Compact: A rejoinder to critics. In: *Journal of Business Ethics* 122 (2), S. 209–216.

Rasche, Andreas; Waddock, Sandra; McIntosh, Malcolm (2013): The United Nations Global Compact: Retrospect and prospect. In: *Business & Society* 52 (1), S. 6–30.

Raub, Werner; Weesie, Jeroen (2000): Cooperation via hostages. In: *Analyse & Kritik - Zeitschrift für Sozialtheorie* 22 (1), S. 19–43.

Rawls, John (1971/1999): *A theory of justice*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press. Online verfügbar unter

economia.uniandes.edu.co/content/download/41151/360980/.../Rawls99.pdf, zuletzt geprüft am 31.07.2013.

Rawls, John (1985): Justice as fairness: Political not metaphysical. In: *Philosophy and Public Affairs* 14 (3), S. 223–251.

Rawls, John (1987): The idea of an overlapping consensus. In: *Oxford Journal of Legal Studies* 7 (1), S. 1–25.

Rawls, John (1993/2005): Politischer Liberalismus. Frankfurt am Main.

Rawls, John (2001): Justice as fairness. A restatement. London, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

Rehbein, Boike; Schwengel, Hermann (2008): Theorien der Globalisierung. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.

Rheinberg, Falko (2008): Motivation. 7. Aufl. Stuttgart: Kohlhammer.

Rieht, Lothar; Zimmer, Melanie; Hamann, Ralph; Hanks, Jon (2007): The UN Global Compact in Sub-Saharan Africa. Decentralisation and effectiveness. In: *The Journal of Corporate Citizenship* (28), S. 99–112.

Rieth, Lothar (2003): Deutsche Unternehmen, Soziale Verantwortung und der Global Compact. Ein empirischer Überblick. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 4 (3), S. 327–391.

Ripperger, Tanja (1998/2003): Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips. 2. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

Rivoli, Pietra; Waddock, Sandra (2011): "First they ignore you...": The time-context dynamic and Corporate Responsibility. In: *California Management Review* 53 (2), S. 87–104.

Rothlin, Stephan (2010): Towards a socially responsible China: A preliminary investigation of the implementation of the Global Compact. In: *Journal of International Business Ethics* 3 (1), S. 3–13.

Rotter, Julian (1980): Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. In: *American Psychologist* 35 (1), S. 1–7.

Rotter, Julian B. (1954): Social learning and clinical psychology. New York: Englewood Cliff.

Rotter, Julian B. (1967): A new scale for the measurement of interpersonal trust. In: *Journal of Personality* 35 (4), S. 651–665.

Rousseau, Denise M.; Sitkin, Sim B.; Burt, Ronald S.; Camerer, Colin (1998): Not so different after all: A cross-discipline view of trust. In: *Academy of Management Review* 23 (3), S. 393–404.

Ruggie, John Gerard (2002): The theory and practice of learning networks. Corporate Social Responsibility and the Global Compact. In: *Journal of Corporate Citizenship* (5), S. 27–36.

Runhaar, Hens; Lafferty, Helene (2009): Governing Corporate Social Responsibility: An assessment of the contribution of the UN Global Compact to CSR strategies in the telecommunications industry. In: *Journal of Business Ethics* 84 (4), S. 479–495.

Sabel, Charles F. (1993): Studied trust: Building new forms of cooperation in a volatile economy. In: *Human Relations* 46 (9), S. 1133–1170.

Saez, Marcos (2012): Vertrauen in der Anlageberatung von Banken aus Sicht der ökonomischen Ethik. Handelshochschule Leipzig, Leipzig. Lehrstuhl für Wirtschafts- und Unternehmensethik. Online verfügbar unter <http://www.hhl.de/faculty-research/publications/show/4030/>, zuletzt geprüft am 18.06.2012.

Sammeck, Jan (2012): A new institutional economics perspective on industry self-regulation. 1. Aufl. Wiesbaden: Gabler.

Sardison, Markus (2004): Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik, Nr. 2004-14, Wittenberg.

Sardison, Markus (2009): Global Governance: Vom Machtkampf zum Lernprozess. Konzeptionelle Überlegungen aus der Perspektive einer ökonomischen Ethik. Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin.

Savage, Grant T.; Nix, Timothy W.; Whitehead, Carlson J.; Blair, John D. (1991): Strategies for assessing and managing organizational stakeholders. In: *Academy of Management Executive* 5 (2), S. 61–75.

Schäfers, Stefan (2004): Internationale Unternehmensethik. Der Umgang mit moralisch begründeten Forderungen an international operierende Unternehmen. Münster: Lit.

Schelling, Thomas C. (1980): The strategy of conflict. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Schelling, Thomas C. (1984): Strategic analysis and social problems. In: Thomas C. Schelling (Hg.): Choice and consequence. Cambridge, Mass., London: Harvard University Press, S. 195–212.

Scherer, Andreas Georg; Palazzo, Guido; Baumann, Dorothee (2006): Global rules and private actors: Toward a new role of the transnational corporation in global governance. In: *Business Ethics Quarterly* 16 (4), S. 505–532.

Scherer, Andreas Georg; Palazzo, Guido; Matten, Dirk (2009): Introduction to the special issue: Globalization as a challenge for business responsibilities. In: *Business Ethics Quarterly* 19 (3), S. 327–347.

Schneider, Andreas; Schmidpeter, René (Hg.) (2012): Corporate Social Responsibility. Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Berlin, Heidelberg: Springer.

Schoeneborn, Dennis; Haack, Patrick; Wickert, Christopher (2011): Von rhetorischer zu organisationaler Realität? Die globale Standardisierung von Unternehmensverantwortung als diskursiver Aushandlungsprozess. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 12 (1), S. 71–86.

Schoorman, F. David; Mayer, Roger C.; Davis, James H. (2007): An integrative model of organizational trust: Past, present, and future. In: *Academy of Management Review* 32 (2), S. 344–354.

Schwartz, Mark S.; Carroll, Archie B. (2003): Corporate Social Responsibility: A three-domain approach. In: *Business Ethics Quarterly* 13 (4), S. 503–530.

Schwartz, Shalom H. (1999): A theory of cultural values and some implications for work. In: *Applied Psychology* 48 (1), S. 23–47.

Seppala, Nina (2009): Business and the international human rights regime: A comparison of UN initiatives. In: *Journal of Business Ethics* 87 (2), S. 401–417.

Sethi, Prakash S. (1975): Dimensions of corporate social performance: An analytical framework. In: *California Management Review* 17 (3), S. 58–64.

Sethi, Prakash S.; Schepers, Donald (2014): United Nations Global Compact: The promise-performance gap. In: *Journal of Business Ethics* 122 (2), S. 193–208.

Shapiro, Susan P. (1987): The social control of impersonal trust. In: *The American Journal of Sociology* 93 (3), S. 623–658.

Sharma, Anil K.; Tyagi, Rupal (2010): CSR and Global Compact: The Indian perspective. In: *Journal of Corporate Governance* 9 (3), S. 38–68.

Shaw, Martin (2000): Theory of the global state. Globality as an unfinished revolution. Cambridge: Cambridge University Press.

Sheppard, Blair H.; Sherman, Dana M. (1998): The grammars of trust: A model and general implications. In: *Academy of Management Review* 23 (3), S. 422–437.

Siegrist, Michael; Cvetkovich, George (2001): Better negative than positive? Evidence of a bias for negative information about possible health dangers. In: *Risk Analysis* 21 (1), S. 199–206.

Simmel, Georg (1968): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. 5. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.

Sirkin, Harold L.; Hemerling, James W.; Bhattacharya, Arindam K. (2008): Globality. Competing with everyone from everywhere for everything. New York: Business Plus.

Sitkin, Sim B.; Roth, Nancy L. (1993): Explaining the limited effectiveness of legalistic "remedies" for trust/distrust. In: *Organization Science* 4 (3), S. 367–392.

Skyrms, Brian (2004): The stag hunt and the evolution of social structure. Cambridge, UK, New York: Cambridge University Press.

Slovic, Paul (1993): Perceived risk, trust, and democracy. In: *Risk Analysis* 13 (6), S. 675–682.

Smith, Adam (1776/1976): An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Hg. v. Roy H. Campbell und Andrew S. Skinner: Oxford University Press (The Glasgow edition of the works and correspondence of Adam Smith).

Smith, Adam (1792/1982): Lectures on jurisprudence. 2. Aufl. Hg. v. Roland L. Meek, David D. Raphael und Peter G. Stein. Indianapolis: Liberty Fund (The Glasgow edition of the works and correspondence of Adam Smith).

Social Accountability International (SAI) (2013): SA8000® Guidance. Hg. v. Social Accountability International (SAI). Online verfügbar unter <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&pageId=1463>, zuletzt geprüft am 23.08.13.

Späth, Julia; Jedrzejczyk, Paulina (2008): Operationalisierung von Vertrauen im interkulturellen Kontext. In: Elias Jammal (Hg.): Vertrauen im interkulturellen Kontext. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, S. 111–132.

Spence, Michael (1973): Job market signaling. In: *The Quarterly Journal of Economics* 87 (3), S. 355–374.

Steger, Ulrich (1996): Globalisierung der Wirtschaft. Konsequenzen für Arbeit, Technik und Umwelt. Berlin, New York: Springer.

Stiftung Weltethos (o.D.a): International. Tübingen. Online verfügbar unter <http://www.weltethos.org/international/>, zuletzt geprüft am 08.11.2014.

Stiftung Weltethos (o.D.b): Signatories of the Manifesto. Tübingen. Online verfügbar unter http://www.globaleconomicethic.org/03_01b-signatories.php, zuletzt geprüft am 01.11.2014.

Stiftung Weltethos (o.D.c): Stiftung Weltethos / Global Ethic Foundation. Non-profit organization. Hg. v. Facebook. Online verfügbar unter <https://www.facebook.com/pages/Stiftung-Weltethos-Global-Ethic-Foundation/173809632671160>, zuletzt geprüft am 01.11.2014.

Stiftung Weltethos (o.D.d): Themenbereiche und Aktivitäten - Wirtschaft. Tübingen. Online verfügbar unter <http://www.weltethos.org/wirtschaft/>, zuletzt geprüft am 19.10.2014.

Stiftung Weltethos (2009): Globales Wirtschaftsethos. Konsequenzen für die Weltwirtschaft. Ein Manifest. Tübingen. Online verfügbar unter <http://www.globaleconomicethic.org/main/pdf/GER/we-manifest-GER.pdf>, zuletzt geprüft am 15.09.2014.

Stiglitz, Joseph E. (2002): Globalization and its discontents. 1. Aufl. New York: W.W. Norton & Company.

Stiglitz, Joseph E. (2006): Making globalization work. 1. Aufl. New York: W.W. Norton & Company.

Stolle, Dietlind (2002): Trusting strangers – The concept of generalized trust in perspective. In: *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft* 31 (4), S. 397–412.

Strange, Susan (1996): The retreat of the state. The diffusion of power in the world economy. Cambridge: Cambridge University Press.

Suchanek, Andreas (1993): Der homo oeconomicus als Heuristik. Diskussionsbeiträge der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Ingolstadt der Katholischen Universität Eichstätt Nr. 38. Online verfügbar unter http://www.hhl.de/fileadmin/LS/Sustain/Publication/1993_dp_homo_oeconomicus.pdf, zuletzt geprüft am 04.10.2014.

Suchanek, Andreas (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Suchanek, Andreas (2001/2007): Ökonomische Ethik. 2. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

Suchanek, Andreas (2004a): Europäische Öffentlichkeit aus institutionenökonomischer Sicht. In: Claudio Franzius und Ulrich Klaus Preuss (Hg.): Europäische Öffentlichkeit. Baden-Baden: Nomos, S. 191–208.

Suchanek, Andreas (2004b): Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2004-7). Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_04-7_Suchanek_-_Nachhaltigkeit.pdf, zuletzt geprüft am 18.01.2015.

Suchanek, Andreas (2005): Is profit maximization the social responsibility of business? Milton Friedman and business ethics. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2005-4. Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_2005-4_Suchanek_-_Friedman.pdf, zuletzt geprüft am 18.01.2015.

Suchanek, Andreas (2008a): Business ethics and the Golden Rule. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2008-3). Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_2008-3_Andreas_Suchanek_-_Business_Ethics_and_the_Golden_Rule.pdf, zuletzt geprüft am 18.01.2015.

Suchanek, Andreas (2008b): Die Bedeutung von Unternehmensverantwortung. In: Wolfgang Kersting (Hg.): Moral und Kapital: Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik. Paderborn: Mentis, S. 175–189.

Suchanek, Andreas (2008c): Verantwortung, Selbstbindung und die Funktion von Leitbildern. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2008-1. Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_2008-1_Andreas_Suchanek_-_Verantwortung_Selbstbindung_und_die_Funktion_von_Leitbildern.pdf, zuletzt geprüft am 18.01.2015.

Suchanek, Andreas (2010): Die Verantwortung von Unternehmen in der Gesellschaft. In: Sebastian Braun (Hg.): Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, S. 37–49.

Suchanek, Andreas (2011): Der Wittenberg-Prozess der Chemie-Sozialpartner. In: Josef Wieland und Axel Schack (Hg.): Soziale Marktwirtschaft. Verantwortungsvoll gestalten. Frankfurt am Main: Frankfurter Allgemeine Buch, S. 54–66.

Suchanek, Andreas (2012): Vertrauen als Grundlage nachhaltiger unternehmerischer Wertschöpfung. In: Andreas Schneider und René Schmidpeter (Hg.): Corporate Social Responsibility. Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Berlin, Heidelberg: Springer, S. 55–66.

Suchanek, Andreas; Kerscher, Klaus-Jürgen (2006): Verdirbt der Homo oeconomicus die Moral? In: Verena von Nell und Klaus Kufeld (Hg.): Homo oeconomicus. Ein neues Leitbild in der globalisierten Welt? Berlin: Lit, S. 59–80.

Suchanek, Andreas; von Broock, Martin (2008): Wertemanagement und Konsistenz. In: Bertelsmann Stiftung (Hg.): Wertemanagement und Wertschöpfung in Unternehmen. Fallstudien international erfolgreicher Unternehmen. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, S. 17–54.

Suchanek, Andreas; von Broock, Martin (2012): Stakeholder-Dialoge: Investitionen in ein gemeinsames Spielverständnis. Diskussionspapier des

Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2012-5). Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_2012-05_Suchanek_von_Broock_Stakeholder-Dialoge_Investitionen_in_ein_gemeinsames_Spielverstaendnis.pdf, zuletzt geprüft am 18.01.2015.

Suchanek, Andreas; von Broock, Martin (2011): Konzeptionelle Überlegungen zum „Leitbild für verantwortliches Handeln in der Wirtschaft“. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2011-2. Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_2011-02_Suchanek_vonBroock_Leitbild_o.pdf, zuletzt geprüft am 15.01.2015.

Suchanek, Andreas; Waldkirch, Rüdiger (1999): Das Konzept der offenen Verträge. Diskussionsbeiträge der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Ingolstadt der Katholischen Universität Eichstätt Nr. 128. Ingolstadt. Online verfügbar unter http://www.hhl.de/fileadmin/LS/Sustain/Publication/1999_DP_Konzept_offener_Vertraege.pdf, zuletzt geprüft am 18.01.2015.

Suchman, Mark C. (1995): Managing legitimacy: strategic and institutional approaches. In: *Academy of Management Review* 20 (3), S. 571–610.

Sundaram, Anant K.; Inkpen, Andrew C. (2004): The corporate objective revisited. In: *Organization Science* 15 (3), S. 350–363.

Taylor, Shelley E. (1991): Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. In: *Psychological bulletin* 110 (1), S. 67–85.

Thérien, Jean-Philippe; Pouliot, Vincent (2006): The Global Compact: Shifting the politics of international development? In: *Global Governance* 12 (1), S. 55–75.

Thielemann, Ulrich (2004): Integrative Wirtschaftsethik als Reflexionsbemühung im Zeitalter der Ökonomisierung. In: Dietmar Mieth, Olaf J. Schumann und Peter Ulrich (Hg.): *Reflexionsfelder integrativer Wirtschaftsethik*. Tübingen, Basel: Francke, S. 69–102.

Thielemann, Ulrich; Weibler, Jürgen (2007): Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik? Vom Scheitern einer Ethik ohne Moral. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 77 (2), S. 179–194.

Tomlinson, Edward C.; Mayer, Roger C. (2009): The role of causal attribution dimensions in trust repair. In: *Academy of Management Review* 34 (1), S. 85–104.

Triandis, Harry C. (1994): *Culture and social behavior*. New York: McGraw-Hill.

Trompenaars, Alfons; Hampden-Turner, Charles (1998): *Riding the waves of culture. Understanding diversity in global business*. 2. Aufl.: McGraw Hill.

Ulrich, Peter (1998): Integrative Wirtschaftsethik als kritische Institutionenethik. Wider die normative Überhöhung der Sachzwänge des Wirtschaftssystems. 3. Aufl. St. Gallen: Institut für Wirtschaftsethik.

Ulrich, Peter (2004): Prinzipienkaskaden oder Graswurzelreflexion? - Zum Praxisbezug der Integrativen Wirtschaftsethik. In: Peter Ulrich und Markus Breuer (Hg.): Wirtschaftsethik im philosophischen Diskurs. Begründung und "Anwendung" praktischen Orientierungswissens. Würzburg: Königshausen & Neumann.

Ulrich, Peter (2005): Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung. Freiburg im Breisgau, Basel, Wien: Herder.

Ulrich, Peter (2008): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie. 4. Aufl. Bern [u.a.]: Haupt.

United Nations (01.02.1999): Secretary-General proposes Global Compact on human rights, labour, environment, in address to World Economic Forum in Davos. Online verfügbar unter <http://www.un.org/News/Press/docs/1999/19990201.sgsm6881.html>, zuletzt geprüft am 23.08.2013.

United Nations Conference on Trade and Development (2007): World investment report 2007. Transnational corporations, extractive industries and development. New York: United Nations. Online verfügbar unter http://unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf, zuletzt geprüft am 25.01.2015.

United Nations Global Compact (o.D.a): Die Zehn Prinzipien. New York. Online verfügbar unter https://www.unglobalcompact.org/Languages/german/die_zehn_prinzipien.html, zuletzt geprüft am 09.11.2014.

United Nations Global Compact (o.D.b): Expelled participants. New York. Online verfügbar unter https://www.unglobalcompact.org/COP/analyzing_progress/expelled_participants.html, zuletzt geprüft am 09.10.2014.

United Nations Global Compact (o.D.c): Local network meetings and events. New York. Online verfügbar unter https://www.unglobalcompact.org/NetworksAroundTheWorld/Meetings_and_Events.html, zuletzt geprüft am 05.11.2014.

United Nations Global Compact (o.D.d): Local networks. New York. Online verfügbar unter <https://www.unglobalcompact.org/NetworksAroundTheWorld/index.html>, zuletzt geprüft am 03.11.2014.

United Nations Global Compact (o.D.e): Muster Beitrittserklärung. New York. Online verfügbar unter http://www.unglobalcompact.org/docs/how_to_participate_doc/Business_Commitment_Letter_DE.pdf, zuletzt geprüft am 20.08.2014.

United Nations Global Compact (o.D.f): Network categories. New York. Online verfügbar unter https://www.unglobalcompact.org/NetworksAroundTheWorld/network_categories.html, zuletzt geprüft am 03.11.2014.

United Nations Global Compact (o.D.g): The ten principles. New York. Online verfügbar unter <http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/TheTenPrinciples/index.html>, zuletzt geprüft am 12.08.2014.

United Nations Global Compact (o.D.h): United Nations Global Compact. Non-profit organization. Hg. v. Facebook. Online verfügbar unter <https://www.facebook.com/UNGlobalCompact>, zuletzt geprüft am 21.08.2014.

United Nations Global Compact (2011): Integrity measures. New York. Online verfügbar unter <https://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/IntegrityMeasures/index.html>, zuletzt aktualisiert am 14.04.2011, zuletzt geprüft am 11.10.2014.

United Nations Global Compact (2012): Annual review of business policies & actions to advance sustainability. 2011 Global Compact implementation survey. New York. Online verfügbar unter http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/annual_review.html, zuletzt geprüft am 26.08.2013.

United Nations Global Compact (2013a): Overview of the UN Global Compact. New York. Online verfügbar unter <http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/index.html>, zuletzt aktualisiert am 22.04.2013, zuletzt geprüft am 20.08.2014.

United Nations Global Compact (2013b): Richtlinien des Global Compacts der Vereinten Nationen zu Fortschrittsberichten. Online verfügbar unter https://www.unglobalcompact.org/docs/communication_on_progress/translations/COP_Policy_DE.pdf, zuletzt aktualisiert am 01.03.2013, zuletzt geprüft am 06.10.2014.

United Nations Global Compact (2014a): Board members. New York. Online verfügbar unter http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/The_Global_Compact_Board/bios.html, zuletzt aktualisiert am 27.05.2014, zuletzt geprüft am 20.08.2014.

United Nations Global Compact (2014b): Global Compact governance. New York. Online verfügbar unter

http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/stages_of_development.html,
zuletzt aktualisiert am 17.04.2014, zuletzt geprüft am 20.08.2014.

United Nations Global Compact (2014c): Local network report 2013. New York. Online verfügbar unter https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/LN_Report_2013.pdf, zuletzt geprüft am 30.09.2014.

United Nations Global Compact (2014d): UN Global Compact participants. New York. Online verfügbar unter <http://www.unglobalcompact.org/ParticipantsAndStakeholders/index.html>, zuletzt aktualisiert am 24.06.2014, zuletzt geprüft am 20.08.2014.

United Nations Global Compact (2014e): United Nations Global Compact strategy 2014 - 2016. New York. Online verfügbar unter https://www.unglobalcompact.org/docs/about_the_gc/UNGlobalCompactStrategy2014-2016.pdf http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/global_compact_strategy.html, zuletzt aktualisiert am 10.02.2014, zuletzt geprüft am 21.08.2014.

United Nations Global Compact (2014f): What is a COP? New York. Online verfügbar unter <https://www.unglobalcompact.org/COP/index.html>, zuletzt aktualisiert am 31.03.2014, zuletzt geprüft am 06.10.2014.

Unruh, Gregory C. (2010): The United Nations Global Compact environmental principles: Achievements, trends and challenges. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 59–79.

Voegtlin, Christian; Pless, Nicola (2014): Global Governance: CSR and the role of the UN Global Compact. In: *Journal of Business Ethics* 122 (2), S. 179–191.

Vogel, David (2010): The private regulation of global corporate conduct: Achievements and limitations. In: *Business and Society* 49 (1), S. 68–87.

von Broock, Martin (2012): Spielzüge - Spielregeln - Spielverständnis. Eine Investitionsheuristik für die Soziale Ordnung. Marburg: Metropolis-Verlag.

von Broock, Martin; Suchanek, Andreas (2009): Investitionen in den Faktor Vertrauen. Diskussionspapier des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik Nr. 2009-3. Wittenberg. Online verfügbar unter http://www.wcge.org/download/DP_2009-3_Martin_von_Broock_Andreas_Suchanek_-_Investitionen_in_den_Faktor_Vertrauen.pdf, zuletzt geprüft am 18.01.2015.

Waddock, Sandra (2008): Building a new institutional infrastructure for Corporate Responsibility. In: *Academy of Management Perspectives* 22 (3), S. 87–108.

Waldkirch, Rüdiger (2002): Unternehmen und Gesellschaft. Zur Grundlegung einer Ökonomik von Organisationen. Dissertation Katholische Universität Eichstätt-Ingolstadt. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.

Wason, Peter C. (1968): Reasoning about a rule. In: *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 20 (3), S. 273–281.

Webb, Kernaghan (2011): Corporate Citizenship and private regulatory regimes: Understanding new governance roles and functions. In: Ingo Pies und Peter Koslowski (Hg.): *Corporate Citizenship and New Governance. The political role of corporations*. New York: Springer, S. 39–58.

Weber, Max (1916/1988): Einleitung in die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. In: Max Weber (Hg.): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*. Tübingen: J.C.B. Mohr, S. 237–275.

Weiss, Joseph W. (1994): *Business ethics. A managerial, stakeholder approach*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.

Welp, Isabell M. (2008): Die Entstehung von Vertrauen im Kontext von Unsicherheit und Informationsasymmetrie. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 78 (12), S. 1251–1284.

Weltethos-Institut (o.D.): Global Ethic Institute / Weltethos-Institut. Hg. v. Facebook. Online verfügbar unter <https://www.facebook.com/FriendsOfTheGlobalEthicInstitute>, zuletzt geprüft am 01.11.2014.

Weltethos-Institut Tübingen (2014): Jahresbericht 2013. Hg. v. Claus Dierksmeier und Stephan Schlenz. Tübingen. Online verfügbar unter http://www.weltethos-institut.org/fileadmin/user_upload/pdf/JB_0207.pdf, zuletzt aktualisiert am 25.09.2014, zuletzt geprüft am 19.10.2014.

Westebbe, Achim; Logan, David (1995): *Corporate Citizenship. Unternehmen im gesellschaftlichen Dialog*. Wiesbaden: Gabler.

Whelan, Nessa (2010): Building the United Nations Global Compact local network model: History and highlights. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): *The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges*. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 317–339.

White, Mathew P.; Pahl, Sabine; Buehner, Marc; Haye, Andres (2003): Trust in risky messages: The role of prior attitudes. In: *Risk Analysis* 23 (4), S. 717–726.

Wieland, Josef (Hg.) (2001a): *Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure*. Heidelberg: Physica.

Wieland, Josef (2008): CSR und Globalisierung - Über die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. In: Ludger Heidbrink und Alfred Hirsch (Hg.):

Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip. Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie. Frankfurt am Main: Campus Verlag, S. 97–115.

Wieland, Josef (2010a): Globales Wirtschaftsethos als transkulturelles Management. In: Hans Küng, Klaus M. Leisinger und Josef Wieland (Hg.): Manifest globales Wirtschaftsethos. Konsequenzen und Herausforderungen für die Weltwirtschaft. München: dtv, S. 76–91.

Wieland, Josef (2010b): Vorwort. In: Hans Küng, Klaus M. Leisinger und Josef Wieland (Hg.): Manifest globales Wirtschaftsethos. Konsequenzen und Herausforderungen für die Weltwirtschaft. München: dtv, S. 11–13.

Wieland, Joseph (2001b): Die Tugend kollektiver Akteure. In: Josef Wieland (Hg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure. Heidelberg: Physica, S. 23–40.

Wiemeyer, Joachim (2000): Ursachen und Konsequenzen der ökonomischen Globalisierung. In: Marianne Heimbach-Steins (Hg.): Globalisierung. Unter Mitarbeit von Arbeitsgemeinschaft der deutschsprachigen Christlichen Sozialethikerinnen und Sozialethiker. Münster: Aschendorff Verlag, S. 51–73. Online verfügbar unter <http://www.uni-muenster.de/Ejournals/index.php/jcsw/article/view/244>, zuletzt geprüft am 24.04.2014.

Wiemeyer, Joachim (2013a): Das Verhältnis von Wirtschaft und Politik in der Finanzkrise. In: Martin Dabrowski, Judith Wolf und Karlies Abmeier (Hg.): Überwindung der EU-Schuldenkrise zwischen Solidarität und Subsidiarität. Paderborn: Schöningh Paderborn, S. 129–153.

Wiemeyer, Joachim (2013b): Unternehmensethik aus christlich-sozialethischer Sicht. Köln: Bachem Medien.

Wilburn, Kathleen M.; Wilburn, Ralph (2011): Achieving social license to operate using stakeholder theory. In: *Journal of International Business Ethics* 4 (2), S. 3–16.

Wilkinson, Rorden (Hg.) (2005): The global governance reader. London, New York: Routledge.

Williams, Oliver (2004): The UN Global Compact: The challenge and the promise. In: *Business Ethics Quarterly* 14 (4), S. 755–774.

Williams, Oliver F. (2014): The United Nations Global Compact: What did it promise? In: *Journal of Business Ethics* 122 (2), S. 241–251.

Williamson, Oliver E. (1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Williamson, Oliver E. (1993): Calculativeness, trust, and economic organization. In: *Journal of Law and Economics* 36 (1), S. 453–486.

Woo, Carolyn (2010): Implementing the United Nations Global Compact. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 115–143.

World Economic Forum (2005): Trust in governments, corporations and global institutions continues to decline. Global survey ahead of World Economic Forum annual meeting in Davos shows 'trust deficit' deepening. Hg. v. GlobeScan. Genf. Online verfügbar unter http://www.globescan.com/news_archives/WEF_trust2005.html, zuletzt geprüft am 19.08.2013.

Wynhoven, Ursula; Stausberg, Matthias (2010): The United Nations Global Compact's governance framework and integrity measures. In: Andreas Rasche und Georg Kell (Hg.): The United Nations Global Compact. Achievements, trends and challenges. 1. Aufl. Cambridge, New York: Cambridge University Press, S. 251–264.

Yergin, Daniel (1998): The age of 'globality'. In: *Newsweek* 131 (20), S. 24–28.

Yin, Robert K. (2014): Case study research. Design and methods. Fifth edition: Sage Publications.

Young, Stephen (2003): Moral capitalism. Reconciling private interest with the public good. A guide to using the Caux Round Table Principles for Business. 1. Aufl. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.

Zeffane, Rachid; Tipu, Syed A.; Ryan, James C. (2011): Communication, commitment & trust: Exploring the triad. In: *International Journal of Business & Management* 6 (6), S. 77–87.

Ziegler, Oliver (2007): Global Compact membership in Europe and the US. A case study of the automobile industry. In: *Journal of Corporate Citizenship* (26), S. 53–68.

Ziegler, Rolf (1998): Trust and the reliability of expectations. In: *Rationality and Society* 10 (4), S. 427–450.

VERSICHERUNG AN EIDES STATT

Hiermit versichere ich, dass ich die vorliegende Arbeit ohne unzulässige Hilfe Dritter und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe; die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Bei der Auswahl und Auswertung des Materials sowie bei der Herstellung des Manuskripts habe ich keine Unterstützungsleistungen erhalten. Weitere Personen waren an der geistigen Herstellung der vorliegenden Arbeit nicht beteiligt. Dritte haben von mir weder unmittelbar noch mittelbar geldwerte Leistungen für Arbeiten erhalten, die im Zusammenhang mit dem Inhalt der vorgelegten Dissertation stehen. Die Arbeit wurde bisher weder im Inland noch im Ausland in gleicher oder ähnlicher Form einer Prüfungsbehörde vorgelegt und ist auch nicht veröffentlicht worden. Mit der vorliegenden Arbeit wurde an anderen wissenschaftlichen Hochschulen noch kein Promotionsverfahren in Wirtschaftswissenschaften beantragt.

München, 02. April 2015



Anne Aufhaus



© HHL Leipzig Graduate School of Management, 2015

Für den Inhalt dieser HHL-Dissertation ist der Autor/die Autorin allein verantwortlich.

Die Verwendung zu Lehr- und Forschungszwecken ist unter Angabe der Quelle ausdrücklich erwünscht. Nachdruck, Vervielfältigung und Weitergabe für nicht gewerbliche Zwecke ist mit entsprechender Quellenangabe gestattet. Jegliche kommerzielle Nutzung oder Vervielfältigung - auch auszugsweise - bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Autors/der Autorin.

Weitere HHL-Publikationen sind zu finden unter: www.hhl.de/publikationen